

ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS AGROECOLÓGICOS

CASO: ASOFRUMAR

**JULIAN KEPES BUSTAMANTE
ALBERTO RESTREPO MERCADO**



**ESCUELA DE INGENIERÍA DE ANTIOQUIA
INGENIERÍA ADMINISTRATIVA – INGENIERÍA AMBIENTAL
ENVIGADO
2011**

ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS AGROECOLÓGICOS

CASO: ASOFRUMAR

**JULIAN KEPES BUSTAMANTE
ALBERTO RESTREPO MERCADO**

**Trabajo de grado para optar al título de Ingeniero Administrador e
Ingeniero Ambiental**

Ing. Fabio Urrea Pérez



**ESCUELA DE INGENIERÍA DE ANTIOQUIA
INGENIERÍA ADMINISTRATIVA – INGENIERÍA AMBIENTAL
ENVIGADO
2011**

AGRADECIMIENTOS

A nuestros padres por depositar su confianza en nosotros, haciendo que nuestro proceso educativo fuera una experiencia de vida.

Al Ingeniero y Futuro alcalde del Municipio de Marinilla Fabio Urrea Pérez, por su compromiso y entrega en éste trabajo de grado, fue un proceso de enseñanza único.

A cada uno de los miembros de la ASOFRUMAR (Asociación de Fruticultores de Marinilla) quienes nos acogieron y brindaron su atención en todo momento.

A personas de instituciones como RECAB, COLYFLOR, CEAM, CORANTIOQUIA, CERES, que participaron en la ejecución de este trabajo de grado.

A los profesores de Ingeniería Administrativa e Ingeniería Ambiental, por su apoyo en todo momento. De igual manera al profesor Aquiles Ocampo y a Sandra Cristina Arias por su incondicional y constante compromiso y apoyo para la ejecución de este trabajo de grado.

CONTENIDO

INTRODUCCION.....	13
1. PRELIMINARES.....	14
1.1 Planteamiento del problema	14
1.2 Objetivos del proyecto	14
1.2.1 Objetivo General:.....	14
1.2.2 Objetivos Específicos:	14
1.3 Marco de referencia.....	15
1.3.1 Certificación por Tercera Parte	21
1.3.2 Certificación de Confianza o Avals de Confianza.....	22
2. METODOLOGÍA DEL PROYECTO	29
3. DESARROLLO DEL PROYECTO	33
3.1 CONSULTA EN FUENTES SECUNDARIAS	33
3.1.1 Asociación de Fruticultores de Marinilla (ASOFRUMAR).....	33
3.2 ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD CON ENTES RELACIONADOS CON LA PRODUCCION AGROECOLÓGICA Y JUNTA DIRECTIVA ASOFRUMAR.	34
3.2.1 Entrevista Tarsicio Aguilar Gómez, Gerente General RECAB (Red Colombiana de Agricultura Biológica)	34
3.2.2 Entrevista Wilson Arley García, Funcionario CEAM (Corporación de Estudios, Educación e Investigación Ambiental)	40
3.2.3 Entrevista Fabio Urrea Pérez, Secretario de Agricultura del Municipio de Marinilla (Periodo: 2006-2010).....	42
3.2.4 Entrevista Carlos Alberto Jaramillo, Presidente de la Junta Directiva ASOFRUMAR (Asociación de Fruticultores de Marinilla)	43
3.3 DIAGNOSTICO DE LA SITUACION ACTUAL DE ASOFRUMAR.....	44
3.3.1 Visitas a cada uno de los predios de la Asociación.....	45

3.3.2	Análisis cualitativo de la Asociación.....	73
3.3.3	Análisis Cuantitativo de la Asociación.....	78
3.3.4	Matriz DOFA.....	86
3.4	PROPOSICION DE ESTRATEGIAS PARA LA CONSECUCION DE LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS – ASOFRUMAR.	88
3.5	IDENTIFICACION DEL ENTORNO DEI MERCADO de productos AGROECOLOGICOS EN EL MUNICIPIO DE MEDELLIN	96
3.5.1	Entrevista Punto de Venta RECAB, Plaza de la América.....	97
3.5.2	Entrevista Punto de Venta CERES, Sector Provenza	100
3.5.3	Entrevista Stand de MERCADO VERDE, CORANTIOQUIA	102
3.5.4	Entrevista Punto de Venta COLYFLOR	104
3.6	ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS EN MEDELLIN Y PROPOSICION DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ASOFRUMAR ESTE MUNICIPIO.....	107
3.6.1	Análisis de la comercialización de productos agroecológicos en el municipio de Medellín	107
3.6.2	Estrategias para la comercialización de productos de ASOFRUMAR, una vez alcanzada la certificación.....	111
4.	CONCLUSIONES.....	116
5.	RECOMENDACIONES.....	118
	BIBLIOGRAFÍA.....	119

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 - Algunas certificaciones a nivel mundial.....	18
Tabla 2 - Diferencias entre metodologías pequeño agricultor y agroindustria.	19
Tabla 3 - Sellos Distrito Oriente Antioqueño.	23
Tabla 4 - Plan de visitas a los predios ASOFRUMAR	30

TABLA DE FIGURAS

Figura 1 - Ficha Resumen Agricultor 1; Fuente Propia.	49
Figura 2 - Ficha Resumen Agricultor 2; Fuente Propia.	52
Figura 3 - Ficha Resumen Agricultor 3; Fuente Propia.	54
Figura 4 - Ficha Resumen Agricultor 4; Fuente Propia.	56
Figura 5 - Ficha Resumen Agricultor 5; Fuente Propia.	59
Figura 6 - Ficha Resumen Agricultor 6; Fuente Propia.	61
Figura 7 - Ficha Resumen Agricultor 7; Fuente Propia.	63
Figura 8 - Ficha Resumen Agricultor 8; Fuente Propia.	65
Figura 9 - Ficha Resumen Agricultor 9; Fuente Propia.	67
Figura 10 - Ficha Resumen Agricultor 10; Fuente Propia.....	69
Figura 11 - Ficha Resumen Agricultor 11; Fuente Propia.....	71
Figura 12 - Distribución de Agricultores por Tipología Familiar; Fuente Propia.	78
Figura 13 - Distribución de Agricultores por Tenencia de Tierra; Fuente Propia.	79
Figura 14 - Distribución asociados por nivel de escolaridad; Fuente Propia.....	80
Figura 15 - Acceso a Servicios Públicos; Fuente Propia.	81
Figura 16 - Distribución de agricultores en Seguridad Social; Fuente Propia.	82
Figura 17 - Producción Semanal Asociados; Fuente Propia.	83
Figura 18 - Distribución de Oferta de Productos ASOFRUMAR; Fuente Propia.....	84
Figura 19 - Distribución Agricultores por Municipios; Fuente Propia.	85
Figura 20 - Distribución Agricultores Municipio de Marinilla; Fuente Propia.	85
Figura 21 - Punto de Venta RECAB, Plaza de la América; Fuente Propia.	97
Figura 22 - Productos punto de venta RECAB, Plaza de la América.....	99
Figura 23 - Atención al cliente.....	99

Figura 24 - Punto de Venta CERES, Sector Provenza (El Poblado);Fuente Propia.	101
Figura 25 - Mercado Verde (Corantioquia).....	103
Figura 26 - Productos MERCADO VERDE (Corantioquia).....	103
Figura 27 - Punto de Venta COLYFLOR, Estación METRO Suramericana.....	105
Figura 28 - Productos, Punto de Venta COLYFLOR	106

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1 - Entrevista Junta Directiva ASOFRUMAR.....	121
Anexo 2 - Entrevista Escuelas de Formación Campesina.....	122
Anexo 3 - Formato Visita a los predios ASOFRUMAR	123
Anexo 4 - Entrevista Comercializadores de Productos Agroecológicos	135

GLOSARIO

ENTIDAD CERTIFICADORA / ORGANISMO DE CONTROL: persona física o jurídica debidamente acreditada por la entidad competente y autorizada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, para expedir el certificado de producción, procesamiento y/o comercialización ecológica.

CERTIFICACIÓN ECOLÓGICA: procedimiento mediante el cual los organismos de control debidamente autorizados, garantizan por escrito o por un medio equivalente que los productos y sus sistemas de producción se ajustan a los principios, las normativas y requisitos de la resolución 187 de 2006.

COMERCIALIZACIÓN: la tenencia o exposición para la venta, la puesta en venta, la entrega o cualquier otra forma de introducción al mercado. Incluyendo las actividades y niveles como: procesado, empackado, etiquetado, acopio, transporte, almacenamiento, distribución, importación y exportación.

CONVERSIÓN A LA PRODUCCIÓN ECOLÓGICA: el inicio del periodo de conversión hace referencia a la fecha de inscripción al programa de certificación, acompañada de la iniciación de actividades en la unidad productiva.

PROCESO/PROCESADO/ELABORACIÓN: secuencia de etapas u operaciones que se aplican a las materias primas y demás ingredientes para obtener un alimento. Esta definición incluye la operación de envasado y embalaje del producto terminado

PRODUCCIÓN: se refiere a las operaciones que se llevan a cabo para suministrar productos agroecológicos en el estado en que se dan en el predio, incluido el envasado inicial y etiquetado del producto.

PRODUCTO PRIMARIO: producto obtenido a partir de alguna de las fases que integran el cultivo y recolección de alimentos animales o vegetales frescos.

SISTEMA DE PRODUCCIÓN ECOLÓGICO: sistema holístico de gestión de la producción agropecuaria, acuícola y pesquera que promueve la conservación de la biodiversidad, los ciclos biológicos y la actividad biológica del ecosistema. Esta producción se basa en la reducción de insumos externos y la exclusión de insumos de síntesis química.

ACREDITAR: procedimiento a través del cual se reconoce la competencia técnica y la idoneidad de organismos de control, de inspección y laboratorios de calibración y ensayo. Con el proceso de acreditación, la entidad competente autoriza legalmente a una persona física o jurídica para que desempeñe las funciones de certificador/organismo de control.

RESUMEN

El objetivo de este trabajo de grado es el de proponer alternativas que direccionen a la Asociación de Fruticultores de Marinilla (ASOFRUMAR) hacia un mejoramiento continuo, divisoando como meta estratégica la certificación de sus productos, para generar un impacto comercial positivo que les permita crecer como Asociación.

Para dar cumplimiento a dicho objetivo se realizaron, además de una revisión bibliográfica y entrevistas con expertos en el tema de certificación de productos agroecológicos, visitas a cada uno de los predios de los asociados de ASOFRUMAR para analizar el cumplimiento de los requisitos necesarios para alcanzar dicha certificación, basándose para ello en los requerimientos que la resolución 0187 de 2006 establece para estos fines. Dicho proceso permitió conocer a fondo la situación actual de los asociados y realizar un análisis cualitativo y cuantitativo de ASOFRUMAR, que arrojó como resultado un grupo de estrategias que impactan positivamente en la consecución de dicha certificación; estas estrategias se dividen en tres grandes fases: Fortalecimiento de la asociación, proceso de expansión y proceso de certificación.

Posteriormente, en una segunda etapa, se realizaron entrevistas con los principales actores del comercio de productos agroecológicos en la ciudad de Medellín, mercado al que se considera la Asociación debe dirigirse en el corto plazo, con el fin de conocer las características de este y el comportamiento de los consumidores de este tipo de productos a nivel local. Dicho análisis generó como resultado una serie de estrategias de corto, mediano y largo plazo a ser desarrolladas tanto por ASOFRUMAR, para alcanzar procesos más eficientes de comercialización, como por entes externos de carácter gubernamental y académico con el fin de que estos últimos ayuden a impulsar el sector.

Palabras clave: Producto ecológico, proceso de certificación, proceso de comercialización, mejoramiento continuo, producción más limpia, consumidor responsable, agricultura ecológica.

ABSTRACT

The objective of this work is to propose different alternatives to lead Asociación de Fruticultores de Marinilla (ASOFRUMAR) to a continuous improvement, looking forward the certification of their products, which might result in a positive business impact to the Association.

To accomplish this objective, in addition to an initial literature review and interviews with experts in the field, visits were made to all the members of ASOFRUMAR to verify the compliance of the requirements for the certification of their products, according to the Resolution 0187 of 2006. This process helped us to find the current status of the association members and to make a quantitative and qualitative analysis of ASOFRUMAR, creating, as a result, a set of strategies that positively impact the achievement of the certification. These strategies are divided into three phases: strengthening partnership, expanding and certification process.

Latter, in a second stage of this process, interviews were made to key players in commercialization of agroecological products in Medellin (which is consider the market that the Association should be addressed to in the short term), in order to study the characteristics of this market and the agroecological consumer behavior in this city. The analysis ended with some strategies in short, middle and long term. These strategies should be developed by ASOFRUMAR to achieve more efficient and effective marketing process and by some governmental and academic entities in order to benefit this industry.

Key words: organic products, certification process, marketing process, continuous improvement, cleaner production, responsible consumer, organic farming.

INTRODUCCION

Actualmente uno de los mayores problemas que presenta el sector agrícola son los suelos empobrecidos por el uso inadecuado que se les ha dado a través de los años, tomando metodologías de producción inadecuadas, que afectan al medio ambiente y a la salud de las personas.

En los esquemas establecidos por la agricultura convencional, que tienen como principal objetivo aumentar la producción en un menor tiempo, para acelerar el proceso natural de la tierra, el agricultor convencional tiene que acceder y volverse “dependiente” a una gran variedad de productos químicos de síntesis, tales como pesticidas, herbicidas, fungicidas, fertilizantes, entre otros, para realizar el control fitosanitario de sus cultivos, ayudando cada día al empobrecimiento de los suelos en sus predios. Para darle solución a ésta situación, han surgido alternativas muy interesantes y de gran importancia, que tiene como objetivo fundamental lograr un desarrollo sostenible en procesos agrícolas, en dicho desarrollo debe haber un tejido entre la conservación del medio ambiente y el mejoramiento de las condiciones de vida de los agricultores. La agricultura ecológica es una de las alternativas que más acogida e impacto ha tenido en la mayoría de consumidores contemporáneos, en los cuales se manifiesta una sensibilidad por la conservación del medio ambiente y por las obras sociales.

En este trabajo de grado se contextualizará la situación actual de la agricultura ecológica en el oriente Antioqueño, para analizar de manera específica una asociación llamada ASOFRUMAR (Asociación de Fruticultores de Marinilla), la cual es conformada por un grupo de 13 asociados que cada día luchan por mejorar sus condiciones de vida apoyados en un proceso, el cual a su manera de ver, es la agricultura del futuro. Sin embargo una de las limitantes que se presenta en este sector (agroecológico), es la falta de credibilidad que existe por parte de los consumidores sobre la verdadera procedencia de los productos, por lo que han surgido varios procesos de certificación que respalden el proceso productivo de estos.

La metodología propuesta en este trabajo de grado consiste en el análisis de la situación actual de ASOFRUMAR, con el fin de proponer estrategias tendientes a que en un futuro no muy lejano, puedan acceder a la certificación de productos agroecológicos, que es de gran utilidad para acceder a nuevos mercados tanto nacionales como internacionales, debido a la confianza que le genera al consumidor el producto certificado.

1. PRELIMINARES

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Cuando se habla de productos ecológicos, se percibe que el hecho de asimilar beneficios o utilidades agregadas fruto de la obtención de este tipo de productos va estrictamente ligado a la obtención de una certificación, debido a la necesidad del consumidor final de verificar la procedencia de estos alimentos.

ASOFRUMAR, a pesar de ser una asociación que produce por medio de prácticas más limpias, con insumos orgánicos y procedimientos ecológicos, no percibe ningún beneficio económico producto de su forma de producción, por el contrario, incurre en costos de producción más altos representados en los insumos y procesos que un cultivo agroecológico requiere; y más aun, a la hora de comercializar sus productos, estos solo logran ser vendidos por el mismo precio al que se comercializa un producto cultivado “convencionalmente. Todo esto, puede generar una problemática en la cual las personas que contribuyen a la preservación del medio ambiente por medio de prácticas más limpias y uso de recursos renovables, se desincentiven y vuelvan a prácticas convencionales, en tiempos en que es cada vez más evidente la necesidad del cuidado del medio ambiente.

Por lo anterior, es importante contribuir a este tipo de asociaciones que buscan producir alimentos respetando el entorno en el que cultivan; en este caso, aportando estrategias que ayuden a la futura consecución de la certificación de productos agroecológicos y que les permita obtener un beneficio real sobre el valor agregado de su producto.

1.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.2.1 Objetivo General:

Proponer estrategias tendientes a la certificación y al mejoramiento en la comercialización de productos agroecológicos. Caso ASOFRUMAR.

1.2.2 Objetivos Específicos:

- Realizar un diagnóstico de la situación actual de ASOFRUMAR en términos del cumplimiento de los requisitos para la obtención de la certificación de productos agroecológicos y de su modelo de comercialización de productos.
- Proponer estrategias que permitan alcanzar el cumplimiento de los requisitos para la obtención de la certificación de productos agroecológicos.
- Proponer estrategias para la comercialización de los productos de ASOFRUMAR, una vez obtenida la certificación de productos agroecológicos.

1.3 MARCO DE REFERENCIA

Según la lengua española, la palabra agricultura se define como “la labranza o cultivo de la tierra”, que hace referencia al trabajo realizado por un agricultor para obtener un producto siguiendo una metodología de cosecha en muchos casos empírica. Esta actividad comprende todos los esfuerzos humanos por mejorar los suelos para la siembra, realizando todas las transformaciones que sean necesarias, para garantizar una cantidad requerida de productos. La agricultura tiene su comienzo en el período neolítico, cuando las diferentes culturas cambiaron la base de su economía de caza, pesca y recolección, a la agricultura y ganadería. Desde sus inicios la agricultura ha experimentado una gran evolución con el paso del tiempo, no sólo con las especies cultivadas, sino también con los métodos y herramientas utilizadas (MisRespuestas, 2005).

En la actualidad, las tareas agrícolas de sembrar, cosechar y trillar se pueden realizar de manera rápida y con un nivel de producción masiva, cumpliendo con metodologías impuestas entre 1960 y 1990, periodo en que surgió la revolución verde. En éste periodo denominado “Revolución Verde”, se dedicó la mayor parte de las inversiones de los países desarrollados y países en desarrollo en investigación agrícola (FAO, 2011). Se utilizó la ciencia moderna para encontrar formas de producir más alimentos, lo que revolucionó la actividad agrícola. La cría intensiva y la selección genética permitieron producir variedades de alto rendimiento de cultivos y razas más productivas de ganado. También hubo grandes innovaciones en la agroquímica, para producir nuevos plaguicidas y fertilizantes.

Para llevar la revolución directamente al campo, los gobiernos apoyaron a los productores fomentando el uso de estas nuevas técnicas y tecnologías agrícolas. Al principio se consideró un éxito enorme la revolución (Armiño, 2000). Con el crecimiento demográfico y de la demanda de alimentos, aumentó el suministro de alimentos y sus precios se mantuvieron estables, esto incentivó a que muchas regiones del mundo, especialmente en Asia y América Latina, la producción de los principales cultivos de cereales (arroz, trigo y maíz) se duplicó con creces. También aumentó mucho la producción de otros cultivos. Pero desde el decenio de 1990 se ha observado que el auge de la revolución verde en la productividad tuvo un alto precio (FAO, 2011).

Un precio que se ha traducido en hechos relevantes que han causado y causan un deterioro al medio ambiente, por este tipo de métodos de producción masiva, excediéndose la utilización de pesticidas, herbicidas, fungicidas y fertilizantes químicos, que han generado un daño (en ocasiones irreversible) sobre el suelo y el agua. Pero lo más grave de éste tipo de agricultura “convencional” ha generado daños sobre la salud de los consumidores, es decir, del hombre contemporáneo. Estudios importantes han arrojado resultados que demuestran que los insumos químicos utilizados en la agricultura convencional son los causantes de enfermedades como el cáncer.

A partir de éste tipo de investigaciones, las personas han tenido un poco mas de conciencia a la hora de comprar un producto proveniente del campo. Debido a esto se ha dado un resurgimiento de la agricultura ecológica, que debemos llamar agricultura tradicional, la cual utiliza conocimientos empíricos de nuestros antepasados para lograr una producción sana y responsable con el medio ambiente.

Pero, ¿qué es la Agricultura Ecológica?

“Es una forma de producción que va más allá, porque piensa tanto en el producto, como en el consumidor y en la tierra que brinda los alimentos. Las principales características de la agricultura ecológica son la posibilidad de cuidado y prolongación que se le brinda al medio ambiente y de igual forma, que los productos que ofrece son totalmente naturales, ya que poseen todos los nutrientes necesarios para el cuerpo humano, porque no se utilizan insumos químicos. En la producción sólo se hace uso de abonos orgánicos y se tiene un especial cuidado con la tierra por medio de la rotación de cultivos para evitar la erosión y el desgaste de los terrenos” (MINAGRICULTURA).

Colombia presenta un suelo tropical ya que se encuentra entre el trópico de capricornio y el trópico de cáncer y cerca al Ecuador, donde no existen estaciones, diferente a los suelos de Europa y de América del Norte y de Sur que son regiones templadas y se encuentran entre el Trópico de Cáncer y el Círculo polar Ártico, y entre el trópico de Capricornio y el Círculo Polar Antártico donde se dan las estaciones: Invierno, Primavera, Verano, Otoño., por ello son estacionarios (Mesa, 2006).

Características de los Suelos Tropicales y la importancia de la agroecología en estos suelos (Mesa, 2006):

- ✓ En los suelos tropicales la mayoría de sus nutrientes se encuentran en la vegetación (biomasa) y no en el suelo, es por esto, que las plantas absorben los nutrientes rápidamente liberados de la descomposición (realizada por bacterias y hongos) de los restos de hojas y tallos, que pueden ser arrastrados por la lluvia.
- ✓ La cobertura de los árboles o de las plantas protegen el suelo de la pérdida de humedad provocada por las altas temperaturas que son causadas por la radiación perpendicular de los rayos del sol. Esta cobertura hace que la planta pueda absorber los nutrientes que se encuentran diluidos en el agua.
- ✓ En los primeros 15 cm del suelo existen millones de microorganismos, siendo la mayoría hongos que producen una gran cantidad de antibióticos como alimento. Estos antibióticos son lavados por la lluvia hacia unos 20 cm de profundidad, haciendo que esta capa quede prácticamente estéril, si esta capa se voltea hacia la superficie, por medio de la tractorización, la lluvia destruye el suelo, la compacta y se pierden los microorganismos.
- ✓ La materia orgánica no es un alimento directo para la planta, sino para los microorganismos, que la descomponen y la convierten en minerales para que la planta los pueda absorber y de esta forma pueda nutrirse. La materia orgánica es un acondicionador de la parte física del suelo y no un alimento puro para la planta.
- ✓ La materia orgánica o el compost, NO deben enterrarse porque los microorganismos que la descomponen son aerobios, es decir, necesitan de oxígeno para vivir, por esto se encuentran en la superficie del suelo y no en el interior. Si se entierra la descomposición es realizada por microorganismos anaerobios, organismos que pueden vivir sin oxígeno,

pero estos producen gases como gas metano y gas sulfhídrico que no benefician a la planta.

- ✓ No se debe corregir los suelos con cal agrícola o dolomítica directamente porque con el tiempo tiende a formar capas duras, impermeabilizando el suelo. Se debe utilizar Roca Fosfórica, Panes de Roca o harinas de Rocas u otro derivado de rocas minerales rico en calcio, Para ello se realiza un calentamiento de las rocas de que se disponga en la finca y se someten a un cambio térmico, pasando con una pala del fogón, a un recipiente metálico con agua fría, o a un afluyente de agua si se tiene, luego con un mazo se termina de fracturar y pulverizar la roca, este polvo se puede agregar directo al suelo, o al compost (Mesa, 2006).

“La agricultura orgánica o ecológica supera las formas de producción convencionales, las cuales se han caracterizado por deteriorar el medio ambiente debido a la utilización indiscriminada de químicos y, por lo mismo, sus productos no poseen los nutrientes suficientes para el bienestar del cuerpo humano” (MINAGRICULTURA).






¿Que se considera Producto ecológico?

Según la **Resolución 0187 de 2006**, Se entiende por producto “ecológico”, “biológico” y/o “orgánico”, a los productos agropecuarios, acuícolas y pesqueros primarios y aquellos productos procesados que sean dirigidos a la alimentación humana, obtenidos de acuerdo con lo estipulado en el presente reglamento (Resolución 187/06) y que han sido certificados por una entidad debidamente autorizada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

¿Esto quiere decir, que para que un producto sea considerado en el mercado como “ecológico”, “biológico” u “orgánico”, debe tener una certificación?, la respuesta es sí. Cuando la producción se hace de manera organizada, en la cual un grupo de personas dedicadas a producir de forma orgánica o ecológica, forman una sociedad con el fin de comercializar los productos obtenidos de ésta producción, suelen recurrir a estrategias que les permita aumentar su capacidad de producción, y una de éstas es acceder a mercados nacionales e internacionales. Uno de los requisitos fundamentales para acceder a éstos mercados, de manera formal, es por medio de una certificación de sus productos.

En Colombia la certificación de productos agropecuarios ecológicos, se rige bajo la **Resolución 0187 de 2006**, la cual marca los lineamientos acceder a dicha certificación y al sello de “Alimento Ecológico”, emitido por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Pero Colombia no es el único país en tener una certificación para éste tipo de productos, países como Estados Unidos, Canadá, Japón, Argentina, entre otros, también tienen su propio sistema de certificación y sello, como se observa en la Tabla 1.

Tabla 1 - Algunas certificaciones a nivel mundial; Fuente Propia.

Tipo	Certificación	Sello	Mercado
Orgánica ó Ecológica	<u>JAS</u> Japanese Agricultural Standard		<i>Japón</i>
	<u>USDA NOP</u> National Organic Programme of United States Departament of Agriculture		<i>Estados Unidos Canadá</i>
	<u>(CEE) 2092/91</u> European Community Regulation for Organic Production		<i>Europa</i>
	<u>OIA</u> Organización Internacional Agropecuaria		<i>Argentina Chile Ecuador Honduras Brasil</i>
	<u>Resolución 0187/2006</u> Programa Nacional de Agricultura Ecológica		<i>Colombia</i>

Características principales del proceso productivo Más Limpio y Agroecológico.

Debido a lo novedoso de su modo de ver la cuestión del desarrollo agrícola campesino, la agroecología ha influenciado fuertemente la investigación agrícola y el trabajo de extensión de muchas asociaciones latinoamericanas. Varias características del enfoque agroecológico al desarrollo de la tecnología y a su difusión lo hacen especialmente compatible con la racionalidad de las agrupaciones o asociaciones (ANEAF, 2005):

- ✓ La agroecología, con su énfasis en la reproducción de la familia y la regeneración de la base de los recursos agrícolas, proporciona un sistema ágil para analizar y comprender los diversos factores que afectan a los predios pequeños. Proporciona también metodologías que permiten el desarrollo de tecnologías hechas cuidadosamente a la medida de las necesidades y circunstancias de comunidades campesinas específicas (Castillo, 2003).
- ✓ Las técnicas agrícolas regenerativas y de bajos insumos y los proyectos propuestos por la agroecología son socialmente activadores puesto que requieren un alto nivel de participación popular.
- ✓ Las técnicas agroecológicas son culturalmente compatibles puesto que no cuestionan la lógica de los campesinos, sino que en realidad construyen a partir del conocimiento de tradicional, combinándolo con los elementos de la ciencia agrícola moderna.
- ✓ Las técnicas son ecológicamente sanas ya que no pretenden modificar o transformar el ecosistema campesino, sino más bien identificar elementos de manejo que, una vez incorporados, llevan a la optimización de la unidad de producción.
- ✓ Los enfoques agroecológicos son económicamente viables puesto que minimizan los costos de producción al aumentar la eficiencia de uso de los recursos localmente disponibles.

Tabla 2 - Diferencias entre metodologías pequeño agricultor y agroindustria. (Castillo, 2003)

ATRIBUTOS	PEQUEÑO AGRICULTOR	AGROINDUSTRIA
Energía: tipo usada durante la producción.	Interna: uso exclusivo de energía solar, natural (leña),	Externa: predomina uso de energía fósil (gas, petróleo).
Escala de la actividad productiva.	Pequeñas parcelas o áreas de producción..	Medianas y grandes áreas de producción.
Autosuficiencia grado de la unidad productiva rural.	Alta autosuficiencia, cubre necesidades colectivas. Uso poco de insumos externos	Cubre intereses privados. Baja o nula autosuficiencia. Alto uso de insumos externos.
Fuerza de trabajo: nivel organizado del trabajo	Familiar, comunal.	Asalariada, peón.
Diversidad: eco-geográfica, productiva, biológica, genética.	Policultivo, con alta diversidad ecogeográfica, genética y productiva.	Monocultivo, con muy baja diversidad, por especialización.
Productividad: ecológica o energética.	Regular en el tiempo. Alta productividad ecológico-energética; baja productividad en el trabajo.	Irregular en el tiempo, con muy alta productividad en el trabajo; baja productividad ecológica y energética.
Desechos: alta o baja producción.	Baja producción de desechos orgánicos, propios	Alta producción de desechos externos: agroquímicos
Conocimiento: tipo empleado durante la apropiación/producción.	Local, tradicional Holístico, ágrafo, basado en hechos y creencias de transmisión limitada y altamente flexible.	Especializado, ciencia convencional, basado solo en objetivos, transmitido por vía escrita, de amplia difusión, estandarizado.
Cosmovisión: visión del mundo (natural y social) que prevalece como causa invisible u oculta de la racionalidad productiva.	Ecocéntrica: la naturaleza es una entidad viva y sacral. El elemento natural se encarna en deidad con quien es necesario dialogar durante la apropiación.	Mercadocéntrica: la naturaleza es un sistema (o maquina) separada de la sociedad, cuyas riquezas deben ser explotadas, a través de la ciencia y la técnica.

Proceso de Certificación de Productos Orgánicos o Ecológicos.

Certificación:

La certificación se crea como un mecanismo por medio del cual se debe generar confianza entre dos partes que no se conocen, el productor y el consumidor final que lo producido en su industria cumple con los requisitos de producción establecidos en un reglamento o documento normativo, hecho que es verificable mediante la emisión de un documento en el cual se registra esta conformidad y se constata mediante un sello. Es además una herramienta utilizada por los empresarios para diferenciar sus productos en el mercado nacional e internacional, con el objetivo de alcanzar mayor competitividad (INSTITUTO ALEXANDER VON HUMBOLDT, 2006). El proceso de certificación se vuelve importante cuando los mercados orgánicos empiezan a globalizarse y requieren de garantías para asegurar el cumplimiento de normativas y principios de la agricultura orgánica.

En cuanto al procedimiento que se sigue para obtener una certificación orgánica, el primer paso es establecer contacto con la certificadora, con el fin de recibir los formatos de inscripción donde se aportan datos como: número de unidades productivas y área disponible, número de unidades de procesamiento y número de unidades de comercialización; además, si se trata de producción primaria, procesamiento, almacenamiento o comercialización; también se indica qué sellos se desea obtener y finalmente los productos a certificar (CCI, 2007). Después se obtiene la cotización y una vez la empresa acepta los términos, se inscribe al programa y se cancela el valor de la visita de inscripción.

En esa primera visita de reconocimiento puede haber dos resultados: el primero es que la empresa cumpla con los requisitos para obtener una certificación orgánica, entonces es emitida la certificación, y durante el período de validez de la misma, en general uno, dos o tres años, se realizan auditorías de seguimiento para comprobar que se siguen cumpliendo los requisitos exigidos; por el contrario si no cumple los requisitos, la empresa debe aplicar las acciones correspondientes para poder acceder a la certificación, proceso de transformación que puede hacerse con acompañamiento de la certificadora, de un tercero o la empresa por sí sola. (CCI, 2007). En Colombia existen varias entidades certificadoras, las cuales deben estar avaladas por la Superintendencia de Industria y Comercio, aval que no es suficiente para el mercado de exportación, puesto que exige certificaciones reconocidas internacionalmente, por lo cual las certificadoras nacionales deben establecer convenios con entidades de acreditación internacionales para poder certificar con reglamentos diferentes al colombiano. Por el contrario, las internacionales están avaladas por esos gobiernos para otorgar la certificación (INSTITUTO ALEXANDER VON HUMBOLDT, 2006). A continuación se listan algunas de estas:

Corporación Colombia Internacional -CCI: certificadora nacional con convenio con **BIOAGRICOOOP**, empresa italiana acreditada por IFOAM y la Unión Europea y reconocida por las importadoras de los Estados Unidos.

Biotrópico: certificadora nacional, con convenio con Ecocert, empresa certificadora francesa, acreditada por COFRAC.

BioLatina Colombia: tiene su oficina central en Lima, Perú. Acreditada por la Unión Europea, Estados Unidos y Japón.

BCS ÖKO-GARANTIE GMBH – BIO – CONTROL-SYSTEM: certificadora alemana, reconocida por la Unión Europea.

Ceres: certificadora alemana,

OTCO- Oregon Tilth: certificadora de Estados Unidos, acreditada por IFOAM.

SGS: organización independiente que presta los servicios de inspección y certificación en más de 140 países. Su programa de certificación para productos orgánicos está acreditado por la IFOAM y está coordinado desde Paraguay para Latinoamérica.

Existen dos tipos de certificación, certificación por tercera parte y los sistemas de garantía participativa o certificaciones de confianza.

1.3.1 Certificación por Tercera Parte

Este tipo de certificación es el procedimiento mediante el cual una tercera parte diferente al productor y al comprador, en este caso una certificadora debidamente acreditada (ISO 65), asegura por escrito, que un producto, un proceso o un servicio, cumple los requisitos

especificados. Por esta razón, constituye una herramienta valiosa en las transacciones comerciales nacionales e internacionales.

En Colombia, la Resolución 0187 de 2006, del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, armonizada con las normas internacionales, adopta el reglamento para la producción primaria, procesamiento, empaque, etiquetado, almacenamiento, certificación, importación, comercialización y se establece el sistema de control de productos agropecuarios ecológicos.

La Certificación es un proceso de verificación, realizado por Empresas Certificadoras en forma imparcial e independiente, registradas ante el Ministerio, para demostrar el cumplimiento por parte de productores de la Resolución 187/06.

En los alimentos ecológicos certificados durante su producción, procesamiento y comercialización, se monitorea los siguientes requisitos:

- No se utilizan sustancias químicas
- El control sanitario se logra mediante prácticas culturales como barreras vivas, controles manuales y utilización de trampas, insumos naturales, alelopatías y la misma biodiversidad establecida
- Se mantiene un equilibrio entre la extracción de bienes ambientales y su regeneración
- Se conservan los recursos naturales evitando impactos negativos que afecten los ecosistemas
- No hay dependencia por insumos externos, hay autosuficiencia, utilizando insumos propios reciclados
- Se enfrenta permanentemente el reto de la productividad, con alternativas de producción simples y novedosas
- Se involucra personal manejado con criterios de bienestar, equidad y seguridad acorde a las leyes Nacionales
- Se busca mantener la inocuidad, permitiendo ofrecer productos sanos a los consumidores
- Se sigue una reglamentación estatal claramente definida, cuya aplicación es demostrable mediante procesos de certificación

1.3.2 Certificación de Confianza o Avaes de Confianza

Dado que la certificación por tercera parte es un proceso que implica intrincados mecanismos, reglamentos, inspecciones, contratos, certificados y sellos, además de fuertes intereses comerciales que se resumen en costos inalcanzables para el pequeño agricultor, estos productores se vieron obligados a buscar alternativas más adaptadas a sus realidades, las cuales hoy en día llamamos certificaciones orgánicas participativas.

Este tipo de certificación se genera a partir de la participación solidaria de todos los actores interesados en asegurar la calidad del producto final y del proceso de producción. Se Brinda la posibilidad de reconocer la actividad de pequeños productores no vinculados a la exportación y que no tienen posibilidad de certificarse mediante el proceso convencional, con lo que surge una

dinámica social que integra a los involucrados con la producción, consumo y divulgación de los productos.

Todos los métodos no formales de certificación siguen los principios que fueron desarrollados a través de los años por el movimiento orgánico, aun cuando su forma de aplicación varíe enormemente. Algunos tienen estándares escritos, otros se basan en declaraciones juradas o de los productores, algunos tienen sellos de organizaciones de productores o consumidores y otros ofrecen la garantía del nombre de una empresa o tienda. Todas estas formas de certificación participativa se basan en la confianza y apoyo mutuo y en un monitoreo continuo para mantener la marca de certificación del producto orgánico.

La certificación participativa es un proceso en construcción continua, la forma de aplicarla se ha adaptado al contexto de los países y los procesos locales. Esta es una metodología más apropiada para el pequeño productor que estimula la integración y participación activa de agricultores, consumidores y la organización social. El protagonismo en este proceso, por lo tanto, no se concentra en las empresas certificadoras, sino en los agricultores y consumidores.

Es importante resaltar que las certificaciones por tercera parte debido a sus costos y homogeneidad con los estándares de calidad internacionales, va determinadamente enfocada a los productores con capacidad económica y volumen de producción suficiente para iniciar procesos de exportación.

En el oriente de Antioquia, espacio geográfico donde se encuentra la Asociación estudiada (ASOFRUMAR) en el presente trabajo de grado, se ha comenzado a desarrollar una iniciativa basada en los avals de confianza, identificado bajo el nombre “DAR (Distrito Agrario Regional) Oriente Antioqueño” es el distintivo de los productos certificados por la Red, de acuerdo al cumplimiento del reglamento interno concertado por las organizaciones que conforman la Red de Biocomercio, mercados justos y negocios solidarios en Antioquia, los cuales han creado una serie de estrategias de garantías que le permitan al consumidor diferenciar un producto agroecológico y más limpio de otro producto obtenido bajo metodologías de producción convencionales. En base en esto surgen los sellos para los productos tales como:

Tabla 3 - Sellos Distrito Oriente Antioqueño.

Tipo de Sello o Logo	Logo o Sello	Descripción
DAR Oriente Antioqueño – Producto más limpio: Sello específico para productos obtenidos bajo estándares de producción más limpia.		Los productos de producción mas limpia, certificados llevara el siguiente logo
DAR Oriente Antioqueño – Producto Agroecologico: Sello específico para productos obtenidos bajo estándares de agroecologica.		Los productos de producción agroecologica, certificados llevara el siguiente logo.

El SGP o Aval de confianza, es un proceso que garantiza la calidad y genera confianza a los consumidores de los productos agropecuarios. A través del sistema de garantía participativa - SGP, se verifica en campo la producción más limpia y la producción agroecológica.

Estrategias como parte fundamental del crecimiento organizacional

Históricamente el concepto de estrategia ha estado ligado a la dirección de operaciones militares destinadas a lograr objetivos preestablecidos. En este trabajo, la relacionaremos con un conjunto de decisiones y criterios por los cuales una organización se orienta hacia la obtención de determinados objetivos. Hace referencia al propósito general de una organización y establece un marco conceptual básico promedio del cual, ésta se transforma y se adapta al medio en que se encuentra, normalmente influida por rápidos y continuos cambio. En el concepto de estrategia, vinculado a la planificación, se consideran varias dimensiones con las cuales se puede conformar una definición global.

Así por ejemplo, la definición de los objetivos y sus correspondientes estrategias permitirá seleccionar las actividades prioritarias para el mejoramiento del servicio de una organización y aprovechar las ventajas que aparezcan relacionadas con su actividad.

La Estrategia general es la encargada de concebir la dirección global de la organización. Su papel se inicia desde la Misión propia de la organización y desde los valores en los que dicha misión se va a soportar con todo ello se establece las políticas generales de la organización.

Actualmente, el entorno cambia muy rápido, las nuevas tecnologías cada vez influyen más en la gestión de las empresas, el talento es escaso y a la vez más necesario, la globalización cada vez es un fenómeno más importante. Por ello, todas las Instituciones necesitan tener claro cuál es la razón de ser de su existencia en el mercado y a dónde quiere llegar, cuándo, cómo y con qué recursos humanos y económicos. Y además, el equipo debe tenerlo igualmente claro por lo que la comunicación interna es definitiva. La Estrategia en las empresas, es el complemento de la Estrategia General. Se desarrolla en el ámbito de las operaciones. Intervienen de forma altamente

relevante los factores logísticos y tácticos. Es la que determina la forma y secuencia de las operaciones más adecuadas y necesarias para el cumplimiento de los objetivos en cada área de actividad de la organización. Corresponde su aplicación al líder, director o responsable del área en cuestión. La planificación estratégica no es una enumeración de acciones y programas, detallados en costos y tiempos, sino que involucra la capacidad de determinar un objetivo, asociar recursos y acciones destinados a acercarse a él y examinar los resultados y las consecuencias de esas decisiones, teniendo como referencia el logro de metas predefinidas.

La creación de una estrategia no es solo una tarea para los ejecutivos, las decisiones acerca de que enfoques de negocios se deben adoptar y que nuevas medidas se deben iniciar involucran a los ejecutivos en la oficina corporativa, a los jefes de las unidades de negocios y de las divisiones de productos, a los jefes de las diferentes áreas funcionales dentro de un negocio o división, a los administradores y supervisores. En las empresas diversificadas las estrategias se inician en cuatro niveles organizacionales diferentes.

La planificación es un proceso en el cual se definen de manera sistemática los lineamientos estratégicos, o líneas maestras, de la empresa u organización, y se pueden desarrollar en guías dedicadas para la acción, se asignan recursos de la manera más eficiente, y se plasman en documentos (planes). La planificación estratégica da claridad sobre lo que quieres lograr y cómo lo vas a conseguir. La estrategia permite responder a las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes somos?
- ¿Qué capacidad tenemos y qué podemos hacer?
- ¿Qué problemas estamos tratando?
- ¿Qué influencia queremos causar?
- ¿Qué asuntos críticos tenemos que responder?
- ¿Dónde debemos situar nuestros recursos y cuáles son nuestras prioridades?

Una vez que se han contestado estas preguntas, es posible contestar a lo siguiente:

- ¿Cuál debería ser nuestro objetivo inmediato?
- ¿Cómo tenemos que organizarnos para conseguir nuestro objetivo?
- ¿Quién hace el qué y cuándo? (ver la herramienta sobre Planificación de acción)?

La estrategia indica cómo vamos a llegar a cumplir los objetivos, es el camino que debemos seguir. Para poder identificar esta estrategia es necesario establecer:

- Objetivos corporativos
- Misión y Visión que se haya definido la empresa
- Diagnóstico de la situación

La estrategia se convierte en programas de acción para cada uno de los componentes incluyendo planes, presupuestos, controles, etc.

Uniones y agrupaciones como estrategia fundamental de crecimiento

Asociación Campesina:

Según el decreto 2716 de 1994 Se entiende por asociación campesina aquella organización de carácter privado constituida por campesinos, y que tenga como objeto principal la interlocución con el Gobierno en materia de reforma agraria, crédito, mercadeo y asistencia técnica agropecuaria. Entendiéndose cómo "sin ánimo de lucro" a que se refiere el presente artículo, es aquella en la que las utilidades que se obtienen en el desarrollo de su objeto social no son objeto de distribución entre sus asociados.

Toda asociación agropecuaria o campesina deberá reunir las siguientes características:

- Que tanto el ingreso de los asociados como su retiro sean voluntarios.
- Que el número de asociados sea variable e ilimitado.
- Que garantice la igualdad de derechos y obligaciones de sus asociados.
- Que su patrimonio sea variable e ilimitado.

Las asociaciones agropecuarias o campesinas se constituirán con un mínimo de veinte (20) miembros en acto privado que se hará constar en acta firmada por todos los asociados fundadores con anotación de sus nombres, documentos de identificación o estatuto del que derivan su existencia y domicilios, en la cual se consagrará:

- La aprobación del cuerpo estatutario que regirá la asociación agropecuaria o campesina y el sometimiento a los mismos.
- El valor de las cuotas iniciales de sostenimiento aportadas por los miembros fundadores.
- El nombramiento de los miembros de la junta directiva.
- El nombramiento del revisor fiscal.
- El nombramiento del representante legal.

Cooperativa:

Según la Ley 27 de 1999 Una cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional en los términos resultantes de la presente Ley.

La denominación de la sociedad incluirá necesariamente las palabras *Sociedad Cooperativa* o su abreviatura *S. Coop.* Esta denominación será exclusiva, y reglamentariamente podrán establecerse sus requisitos.

Las sociedades cooperativas podrán revestir la forma de cooperativa de primero y segundo grado, de acuerdo con las especificidades previstas en esta Ley.

Domicilio:

La sociedad cooperativa fijará su domicilio social dentro del territorio español, en el lugar donde realice principalmente su actividad o centralice su gestión administrativa y dirección.

Integración:

Salvo en aquellos supuestos en que por esta u otra Ley se establezcan otros mínimos, las cooperativas de primer grado deberán estar integradas, al menos, por tres socios.

ASOFRUMAR (Asociación de Agricultores de Marinilla)

ASOFRUMAR es una asociación sin ánimo de lucro conformada por 13 familias y se benefician aproximadamente 50 personas de las actividades y proyectos que se realizan. ASOFRUMAR surge a partir de la necesidad de darle una promoción adecuada a unos productos que se estaban cultivando de manera más limpia, que implicaba una mayor mano de obra, pero que disminuía el impacto ambiental y mejoraba la salud de las personas. Los productos agroecológicos de ASOFRUMAR no se han cultivado de manera espontánea y emperica, sino que se han hecho aportes al capital humano, en el cual entidades (Secretarías de Agricultura, UMATAS, ONG) han hecho presencia educando a los campesinos para lograr un desarrollo agrícola sostenible.

A partir del año 2008 se conformó ASOFRUMAR (Asociación de Fruticultores de Marinilla), con trece (13) asociados activos y con un grado de compromiso alto en el mejoramiento en la producción para lograr un desarrollo sostenible del negocio, pero para ello no solo debían fortalecer el ámbito técnico, sino también el administrativo, por ello se eligió un Presidente, una secretaria, un fiscal y un tesorero, los cuales fueron elegidos democráticamente para que realizaran el manejo general y representación de la Asociación.

ASOFRUMAR está representada básicamente por asociados que habitan principalmente cuatro (4) veredas del municipio de Marinilla, las cuales son:

- Vereda El Rosario
- Vereda Montañitas
- Vereda Los Alpes
- Vereda La Esmeralda

La mayor parte de los asociados están ubicados en la Vereda El Rosario, el segundo mayor grupo se encuentran ubicado en la Vereda Montañitas, continuando con dos asociados ubicados en la Vereda Los Alpes, y por ultimo un asociado ubicado en la Vereda La Esmeralda.

ASOFRUMAR surge gracias al proyecto Fruqueña (Proyecto de Fruta Pequeña del Oriente Antioqueño) en los cuales se apoyaban a los campesinos para que produjeran frutas como mora, brevo y Tomate de árbol, brindándoles asesorías técnicas y materias primas para comenzar a mejorar los procedimientos de producción y cosecha, basándose en metodologías de producción

más limpia. La mayoría de los asociados de ASOFRUMAR, están en un esquema de producción de mora, y éste producto es el de mayor demanda por parte de los clientes. El brevo representa un 8,3% de la producción total de la asociación, al igual que el Tomate de árbol. Sin embargo hay algunos asociados que han optado por estrategias de producción, las cuales consisten en variar sus productos agrícolas, es decir, que optan por cosechar brevo y mora (en el mismo predio), y otros productos alternos (hortalizas, verduras, frutas distintas a las establecidas por la Asociación).

Los acuerdos económicos al cual han llegado es al pago mensual de una cuota de \$10.000 COP, con el fin de mantener tanto las labores administrativas, como también para tener un fondo de ayuda, en el momento que cualquiera de los asociados lo requiera, pero con el compromiso de devolución, además de esto el dinero recolectado sirve como apoyo al proceso logístico (punto de venta en el municipio de Marinilla) que actualmente posee la asociación, el cual está abierto al público todos los días domingo, y que sirve como ventana de exhibición de los productos de la Asociación (Mora, Brevo y Tomate de Árbol), además de hortalizas y productos transformados.

2. METODOLOGÍA DEL PROYECTO

El procedimiento metodológico propuesto para éste trabajo de grado se dividió en tres etapas, las cuales llevaban consigo actividades para darle cumplimiento inmediato a cada una de ellas:

Etapas 1: Enmarca las actividades que se realizaron para dar cumplimiento al primer objetivo, el cual buscaba, llegar al conocimiento de condiciones y requisitos para la certificación agroecológica (por tercera parte) en Colombia, para luego realizar un diagnóstico claro de la situación de ASOFRUMAR. Por último, con el análisis de ésta información, llegar a desarrollar propuestas de cambio y estrategias para lograr dicha certificación.

El que se desarrolló objetivo en esta primera etapa es el siguiente:

- Realizar un diagnóstico de la situación actual de ASOFRUMAR en término del cumplimiento de requisitos para la obtención de la certificación de productos agroecológicos.

Actividades a Realizar:

Actividad 1.1: Recopilación y análisis de información secundaria de libros, bases de datos, artículos, internet, entre otros, sobre el proceso de certificación de productos agroecológicos en Colombia.

Actividad 1.2: Recopilación de información en entidades relacionadas de manera directa con la certificación de productos agroecológicos en Antioquia.

Se hicieron visitas presenciales a instituciones como CORANTIOQUIA, RECAB, COLYFLOR, CEAM, entre otros, con el fin de realizar entrevistas a profundidad a personas que tuvieran conocimiento sobre el tema de certificación de productos agroecológicos.

Actividad 1.3: Entrevistas a profundidad con miembros de la junta directiva de ASOFRUMAR, con el fin de conocer los avances que en materia de requisitos para la obtención de la certificación ya se tienen concebidos.

Tomando provecho de las visitas de diagnóstico que se realizaron a cada uno de los predios, en las visitas realizadas al Presidente, Tesorero, Secretaria General, se profundizó en temas de interés e inquietudes sobre el funcionamiento de la asociación y su ente de control (Junta Directiva)

Adicionalmente se realizó un formato de entrevista a profundidad al Presidente (Carlos Alberto Jaramillo Betancur) de ASOFRUMAR, dicha entrevista se realizó el mismo día en que se ejecutó el diagnóstico del predio de dicha persona.

Actividad 1.4: Visitas a los principales cultivos de ASOFRUMAR para determinar las condiciones de producción (manejo de residuos sólidos, insumos que utilizan, tipos de cultivo, extensión de cultivo, rotaciones, herramientas y maquinaria, abonos, entre otros) y la revisión del cumplimiento de los requisitos para la obtención de la certificación. Además se realizará una encuesta para determinar el conocimiento de los integrantes de la asociación en materia de la certificación de los productos agroecológicos.

Para realizar ésta actividad, en primer lugar se realizó un formato único de diagnóstico el cual contenía preguntas que abordaran las siguientes temáticas:

- Información Personal del agricultor.
- Información familiar del agricultor
- Información de la vivienda
- Información de productos comercializados y mecanismos de comercialización
- Información sobre el cultivo
- Preguntas sobre conocimiento en el tema de certificación de sus productos.

En segundo lugar se procederá a realizar un plan de acción, en el cual se estipularon las fechas y el orden en el cual se realizarían las visitas, la estructuración de éste plan dependió principalmente de la ubicación geográfica del agricultor, y su disponibilidad, con el fin de conformar pequeños grupos para así lograr realizar varios diagnósticos en una sesión.

Tabla 4 - Plan de visitas a los predios ASOFRUMAR; Fuente Propia

Grupo de Visita	Vereda	Municipio	Consecutivo Visita	Agricultor
1.	El Rosario	Marinilla	1	<i>Maria Celina Giraldo</i>
			2	<i>León Ferney García</i>
2.	Monitañitas	Marinilla	3	<i>Luis Maya</i>
			4	<i>Ericka Yuliana Peña</i>
			5	<i>Dolly del Socorro Giraldo</i>
3.	Los Alpes	Marinilla	6	<i>Alexander Herrera</i>
			7	<i>Aurelio Herrera</i>
4.	La Esmeralda	Marinilla	8	<i>Luis Carlos Agudelo</i>
	Las Cuchillas	Rionegro	9	<i>Luis Guillermo Otálvaro</i>
5.	El Rosario	Marinilla	10	<i>Carlos Alberto Jaramillo</i>
			11	<i>Orlando Idárraga</i>

Debido al reducido tamaño de ASOFRUMAR, para realizar el diagnostico a sus predios y posteriormente hacer una análisis por base en éstos, no se hace necesario ningún tipo de

cálculo muestral, debido a que se realizó un censo, es decir, se evaluaron a todos los agricultores que hagan parte de la Asociación.

Etapla 2: En ésta etapa se buscaba analizar la información recopilada en la etapa uno(1) , con el fin de proponer estrategias de cambio y mejoramiento a ASOFRUMAR, para que logren cumplir con los requisitos de la certificación de productos agroecológicos (Resolución 0187 de 2006).

El objetivo a tratar en ésta segunda etapa es el siguiente:

- Proponer estrategias que permitan alcanzar el cumplimiento de los requisitos para la obtención de la certificación de productos agroecológicos.

Actividades a realizar:

Actividad 2.1.: Selección, análisis y comparación de la información recopilada en la etapa anterior (etapa 1).

Se tuvieron en cuenta variables cualitativas y cuantitativas, cómo las siguientes:

- Cualitativas: conocimiento de la Asociación, conocimiento en la temática de certificación de productos ecológicos, condiciones de la vivienda, características del cultivo, percepción sobre la agroecología, motivación hacia la agricultura ecológica, sentido de pertenencia de la Asociación, participación de las familias en el proceso productivo, iniciativa en la consecución de proyectos, entre otros.
- Cuantitativos: cantidad de agricultores, agricultores sin vivienda propia, niveles de educación de los agricultores, acceso a servicios públicos, cantidad de producción, distribución de oferta de productos por tipo dentro de la Asociación, distribución de agricultores por área geográfica, entre otros.

Actividad 2.2: Generación de estrategias claves que permitan avanzar hacia la obtención de la certificación de productos agroecológicos.

Con base en las variables analizadas anteriormente (Actividad 2.1), y las directrices para la consecución de una certificación de este tipo de productos, se procedió a una generación de estrategias que permitan el mejoramiento de la Asociación y la consecución de la certificación de sus productos en un largo plazo.

Etapla 3: Enmarca las actividades que se realizaron para el cumplimiento del último objetivo, el cual buscaba conocer el mercado de productos agroecológicos en el municipio de Medellín, para luego proponer estrategias para una acertada comercialización de los productos de ASOFRUMAR.

El objetivo a tratar en ésta tercera etapa es el siguiente:

- Proponer estrategias para la comercialización de los productos de ASOFRUMAR, una vez obtenida la certificación de productos agroecológicos.

Actividades a realizar:

Actividad 3.1: Identificación del entorno y características del mercado de productos Agroecológicos en la ciudad de Medellín por medio de las siguientes técnicas cualitativas de investigación:

- Observación Directa e Indirecta
- Entrevistas en Profundidad

La metodología de observación se realizó por medio de visitas a sitios de comercialización de productos agroecológicos de la ciudad de Medellín, como plazas de mercado, tiendas especializadas, puntos de ventas de Asociaciones, buscando percibir los mecanismos de comercialización de este tipo de producto, el comportamiento del consumidor frente al producto, análisis de la oferta y demanda presentada, las implicaciones que en general tiene la comercialización en este tipo de productos.

En segundo lugar se realizó entrevistas a profundidad de acuerdo a un formato preestablecido, a los entes comercializadores de productos agroecológicos en la ciudad de Medellín.

Actividad 3.2: Análisis de resultados y proposición de estrategias para la comercialización de productos agroecológicos para ASOFRUMAR una vez obtenida la certificación.

De acuerdo a los resultados encontrados tanto en las entrevistas como mediante las técnicas de observación, se procedió a hacer un análisis a profundidad mas no concluyente (ya que solo se usan técnicas cualitativas de investigación) del comportamiento del mercado de productos agroecológicos en la ciudad de Medellín en términos de la comercialización.

3. DESARROLLO DEL PROYECTO

3.1 CONSULTA EN FUENTES SECUNDARIAS

En la etapa de consulta en fuentes secundarias, se logro depurar información relevante acerca de los temas de producción agroecológica y certificación de productos agroecológicos (consignada en el marco de referencia), además se logro acceder a información física suministrada por ASOFRUMAR, la cual sirvió como punto de referencia para elaborar de manera más detallada el plan de acción a ejecutar en cada una de las visitas a los predios.

3.1.1 Asociación de Fruticultores de Marinilla (ASOFRUMAR)

El municipio de Marinilla se ha caracterizado por realizar un acompañamiento continuo a las comunidades pertenecientes al sector rural para promover el empleo de prácticas agroecológicas en los agricultores, por medio de programas y proyectos dirigidos a generar tejido social, disminución de los impactos ambientales generados por ésta actividad y la sostenibilidad económica.

Algo importante es resaltar la participación comunitaria por parte de los habitantes del territorio de dicho municipio, ya que dicha participación ha convenido positivamente a la conformación de agrupaciones y asociaciones en torno a un fin productivo como es el de la comercialización de productos provenientes del campo. Debido a la ideología y las políticas ambientales actuales que están teniendo un auge importante para el surgimiento de nuevas alternativas de producción, desde la Administración Municipal de Marinilla se han impulsado proyectos de agricultura alternativos, como es el de la agricultura ecológica y producción más limpia.

ASOFRUMAR (Asociación de Fruticultores de Marinilla) es una asociación de agricultores y agricultoras de fruta pequeña de cuatro (4) veredas del municipio de Marinilla y de una (1) vereda del municipio de Rionegro. Ésta Asociación se conformó en el año 2006 y se constituyó legalmente en el año 2008, a partir del acompañamiento que estuvieron realizando distintas organizaciones tales como la BPA (Buenas Prácticas Agrícolas) para la comercialización de manera conjunta. Actualmente ASOFRUMAR cuenta con 13 asociados, el 23% de los miembros son mujeres, las cuales hacen parte de la junta directiva de la Asociación, y el 77% son hombres.

La gran mayoría de los asociados que hacen parte de la Asociación han participado en procesos de organización comunitaria tales como la Escuela de Formación Campesina, programa ejecutado por la Administración Municipal (Marinilla), en donde se enfatiza en el empleo de Buenas Prácticas Agrícolas.

La Asociación cuenta con una junta directiva, que se reúne de manera continua y trabaja acorde a los objetivos y actividades programadas desde su plataforma estratégica. La totalidad de la Asociación también ha demostrado tener un gran sentido de pertenencia (hacia ASOFRUMAR) aunque el proceso debe continuar y enfatizarse mucho más.

En la actualidad la Asociación necesita que se enfatice un poco más en el fortalecimiento organizacional, debido a que no se han concretado numerosos aspectos que se requieren para que empiece un proceso óptimo de comercialización en equipo, como en realidad debería ser.

Desde el acompañamiento que a mediados del 2009 se empezó con el Proyecto Fruqueña ejecutado por Prodepaz, se realizó una identificación de la situación y se inició reafirmando la voluntad para continuar un trabajo organizativo por medio de reuniones periódicas y el cambio de junta directiva para que generara otra dinámica en la Asociación. Éste cambio de junta directiva se encuentra constatado en actas y listados.

Con la Asociación se empezó a generar una dinámica que permitiera una continuidad en la idea de trabajar de manera conjunta, de modo que se estableció un periodo exacto para realizar reuniones de la junta directiva y la asamblea, cuestión que hasta el momento se ha cumplido.

De igual forma con la Asociación se ha hecho énfasis en trabajar sobre las necesidades que ellos tienen en el aspecto organizativo, familiar y de los cultivos, de tal manera que se proyecte la formulación de la plataforma estratégica de ASOFRUMAR. También se diseñó un plan estratégico, el cual se realizó de manera participativa, teniendo en cuenta las aspiraciones de cada uno de los asociados, se adoptó dicho trabajo a la propuesta de mejoramiento que se trabaja desde la Corporación Prodepaz con el fin de ubicar cada una de las acciones que se tienen planeadas, en los componentes a los cuales una asociación se debe enfocar para su fortalecimiento.

Dentro del plan estratégico se incluyen una serie de actividades que están estipuladas para que el comité comercial (Tesorero), social (Presidente) y técnico (Presidente, Fiscal y Secretaria), las desarrollen. Por lo tanto en el transcurso del acompañamiento, se constituyeron los distintos comités de trabajo, entre los que se encuentra el social, con el cual se realizó una capacitación por parte de la Corporación Prodepaz, con el único fin de definir el trabajo que se realizaría como grupo y las actividades y los tiempos estipulados para desarrollarlos. Como actividades propuestas desde el plan de acción, se encuentran realizadas, las capacitaciones en formulación de proyectos, sistemas de abonamientos y mejoramiento de viviendas.

3.2 ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD CON ENTES RELACIONADOS CON LA PRODUCCION AGROECOLÓGICA Y JUNTA DIRECTIVA ASOFRUMAR.

Se realizaron un total de cuatro entrevistas en profundidad con personas con amplio conocimiento en diversos temas relacionados con la producción agroecológica, las cuales de describen a continuación.

3.2.1 Entrevista Tarsicio Aguilar Gómez, Gerente General RECAB (Red

Colombiana de Agricultura Biológica)

Tema tratado: Certificación por tercera parte, Certificaciones de Confianza, Metodología de planificación participativa.

Objetivo de la entrevista: Conocer a fondo, el proceso, características, requisitos y particularidades de ambos tipos de certificación, además conocer el trabajo que en materia de productos agroecológicos viene realizando la RECAB.

Inicialmente se contextualizó al invitado experto acerca de los objetivos a ejecutar en el trabajo de grado, también se resumió la situación actual de la asociación tema de este trabajo (ASOFRUMAR), y posteriormente se expresaron las principales brechas detectadas en las visitas a la asociación.

A continuación, los puntos más importantes tratados por el entrevistado.

Certificación en Antioquia:

Antioquia ha tenido una particularidad en el desarrollo de la producción agroecológica. En 18 años que la RECAB lleva trabajando en el tema y en 15 que el entrevistado ha pertenecido a esta institución, se ha observado que los agricultores Antioqueños siempre solicitan dos cosas

- Acompañamiento en procesos de formación.
- Acompañamiento en procesos de comercialización.

La principal preocupación de estos agricultores ha sido cómo vender sus productos, y precisamente, esto es lo que hace que haya dos tipos de agricultores:

- Los que solo tienen como interés particular vender
- Los que realmente desean introducirse en un proceso de producción ecológica

Estos últimos implican un cambio de todo el proceso económico y del proceso productivo que vienen desarrollando y comenzar a trabajar en un proceso de incidencia, en un cambio del modelo económico.

Es allí donde se debe identificar si se debe iniciar un proceso de mejoramiento económico de estas familias y desde donde se va a implementar. Los años de experiencia les han demostrado, al entrevistado y a sus colaboradores, que para esto se debe identificar, en primera medida, el **objetivo principal de la finca**.

Anteriormente se habían realizado procesos de formación que atacaban las demandas de los agricultores, pero se observó que estas situaciones no cambiaban toda vez que, por un lado está el modelo económico en donde se crea la necesidad de generar recursos para insertarse a la economía capitalista, y por el otro están las familias que tienen la agricultura como propuestas de vida. Por lo tanto, al ser propuestas de vida, si económicamente no funcionan, el agricultor comienza a desanimarse y a cambiar el cultivo. Lo anterior hace que sea muy complicado iniciar procesos de mercado, ya que se inician conversaciones, se logran establecer relaciones comerciales, pero una vez el campesino observa que no es

tan rentable y representa gran esfuerzo, se desanima y toma determinaciones como el cambio de sus cultivos, con lo cual se pierde todo el proceso que se venía desarrollando.

Esta situación llevó a que la mayor parte de los productores de Antioquia nunca hayan buscado los procesos de certificación.

Un caso que puede ejemplificar esta situación, es el caso del proyecto FRUQUEÑA, en la cual se inició un proyecto con todas las buenas intenciones, sin embargo no tenían un mercado asegurado, no se pensó bien quién sería el consumidor final de este producto, y se inicio entonces el cultivo de mora.

La mora es un fruto que internacionalmente no es muy consumido, solo se consume en jugos o mermeladas, razón por la cual tendría que hacerse un proceso de mercadeo muy grande para desplazar productos como el jugo de manzana y de naranja; lo anterior implicaría altos estándares de calidad. Muchos de los productos comenzaron a ser devueltos por algunos problemas de calidad y fue allí donde los agricultores desincentivados empezaron a cambiar sus cultivos.

Además de esto, paralelamente se ha generado un cambio en el sistema educativo, pasando de un sistema de formación de autosuficiencia a un sistema de formación dirigido a la generación de empleo; se trata de esquemas que vienen desde un proceso globalizado que vienen generando que en cada una de las dependencias del estado se creen obstáculos para la integración de los agricultores.

Se comenzó entonces a buscar otras opciones para generar procesos alternativos para este tipo de producción, encontrándose con otras experiencias alrededor del mundo, experiencias en las cuales se forman las comunidades para producir para el bioconsumo, para su autoabastecimiento y para generar algunos excedentes que les permitan vender.

Planificación Participativa:

Incentivados por la existencia de otras alternativas, RECAB en los años 98 y 99 comienza a realizar trabajos a nivel de Antioquia hablando con los agricultores, preguntándoles que quieren hacer y cómo lo quieren hacer; se comenzó luego a hacer un proceso de formación a campesinos en agroecología, fueron pioneros en el país realizando eventos en los cuales trajeron varios expositores internacionales para que contaran cómo era el proceso y cómo lo debían hacer.

Precisamente en estos eventos empezaron a dimensionar que existían certificadoras, y que la certificación se había convertido en un negocio que representaba costos muy altos que se trasladaban, en últimas, al consumidor final. Se evidenciaron, también, factores que influían en estos costos, como el hecho de que los productores no conocían bien el proceso productivo ni tenían los volúmenes necesarios, al mismo tiempo que el cliente tampoco conocía del producto ni tenía la capacidad de compra.

Por esta razón RECAB en los últimos años se ha dedicado a generar procesos educativos en función de entender el proceso de producción, comercialización, transformación y consumo de productos agroecológicos. Para la RECAB más que producir para comercializar o para certificarse, se debe trabajar en un proceso de mejoramiento

económico de las familias, determinar qué se tiene que hacer para lograr que la economía de estas familias mejore.

Con este fin comenzaron a evaluar distintas metodologías que habían sido usadas en América Latina para la evaluación de fincas, luego empezaron a trabajar con agricultores de más de 50 predios para ver cuáles eran las variables que más les afectaban y las que ellos, como agricultores, consideraban más importantes, hasta llegar a parametrizar unos indicadores, y a implementar una nueva metodología. Esta metodología es llamada **planificación predial participativa** y en el caso de la RECAB consiste en 23 parámetros evaluados por medio de 10 indicadores que se dividen en varios tipos:

- Ambientales
- Sociales – culturales
- Económicos – Productivos
- Institucionales

La metodología consiste en ir predio a predio e implementar los siguientes pasos:

1. Evaluar sostenibilidad del predio, por medio de los 10 indicadores.
2. Realizar caracterización del predio.
3. Generar plan de vida anual del Agricultor.

Certificación:

La certificación se crea como un mecanismo por medio del cual se debe generar confianza entre dos partes que no se conocen, el productor y el consumidor final.

Existen dos tipos de certificación, certificación por tercera parte y los sistemas de garantía participativa o certificaciones de confianza.

Certificación por tercera parte:

Hay distintas tendencias dependiendo del producto que se tenga y del mercado al cual se quiera llegar, entre estas certificaciones están: Eurogap, Producción más limpia, comercio justo, producción ecológica, entre otras.

Enfocándose en la certificación ecológica la cual concierne a este trabajo; para lograr esa confianza entre el productor y el consumidor final, se generan unos parámetros que para el caso de la legislación colombiana están plasmados en la resolución 187 de 2006, este reglamento es una copia de la norma de la unión Europea, porque ha existido la intencionalidad de llevar los productos colombianos allí. En estas relaciones comerciales existe lo que es llamado un país tercero, países como Estados Unidos, Japón o la Unión Europea, principales importadores de productos orgánicos podrían considerar a un país como país tercero cuando consideren se adapte adecuadamente a la norma que ellos en materia de productos orgánicos manejan, Colombia todavía no es reconocido como país tercero y por esta razón cuando una institución certifica un producto colombiano, dicha certificadora deberá tener el aval en estos países para que estos productos puedan ser comercializados allí.

Estos productos cuya certificadora sea avalada podrán ser comercializados en estos países, pero contarán solo con el sello Colombiano, lo cual es una desventaja frente a los productos que cuentan con el sello de cada uno de estos países (lo que es posible al ser un país tercero), pues estos últimos generan más confianza para los consumidores.

Cuando se realiza la inscripción a un programa de certificación de este tipo, se comienza a pagar anualmente por unidad productiva a certificar; primero hay un periodo de transición, que es el equivalente al tiempo necesario para que se degraden los componentes químicos presentes en el suelo, para los frutales como café o aguacate este proceso puede tardar entre dos y tres años, en hortalizas dos cosechas. Si la finca por un largo periodo no ha sido cultivada y no se encuentra afectada por la aplicación de químicos, el agricultor puede solicitar le sea reducido el periodo de transición.

Las certificadoras tienen que tener un grupo de inspectores a los cuales debe capacitar y actualizar cada año, igualmente cada año estas personas deben ser evaluadas en materia de conocimiento de la norma y a la vez en el conocimiento de las practicas adecuadas de cultivo. De aprobar estas instancias, la persona recibirá un certificado que lo acredita como inspector por un año.

Se puede realizar certificación por tercera parte individual o colectiva, esta ultima nació después con la llegada de los procesos de certificación a países como Colombia en los cuales las áreas con las que cuentan las personas para cultivar son más reducidas por lo que la gente se asocia para poder alcanzar un volumen de producto considerable colectivamente hablando. La certificación colectiva o por grupo implica para la asociación de agricultores la creación de un sistema interno de control en el cual se explican los requerimientos de la norma de una manera más digerible para el agricultor, la asociación debe crear un reglamento acorde a los lineamientos de la resolución 187 y además en este se maneja toda la información de cada uno de los integrantes, código de la finca, extensión del predio, ubicación, altura, animales que posee, mapa del predio e información referente a la fecha de la ultima aplicación de químicos en el predio.

El reglamento se vuelve la carta de navegación para los inspectores al momento de realizar una visitas, sin embargo antes de comenzar estas, en el periodo de transición hay una concertación entre las partes en la cual se da claridad a los requisitos que se deben cumplir y por los cuales se debe trabajar en adelante para conseguir la certificación, además la certificadora brinda la capacitación en materia de certificación a los representantes de la asociación.

En un proceso de certificación como este, participan tanto inspectores externos, como internos. El inspector interno debe ser una persona perteneciente a la asociación y con la capacitación necesaria para llevar a cabo las inspecciones, este inspector es avalado por los mismos integrantes de la asociación, pues de no realizar buenos procesos de verificación las consecuencias de no haber seleccionado a una persona idónea serán percibidas por toda la agrupación de agricultores, estos inspectores deben realizar visitas a cada uno de los predios al menos una vez en el año, inicialmente.

Respecto a los inspectores externos, cuando estos son contratado, se les entregan un mapa con la ubicación de la finca en donde se deben presentar junto con una ficha de la visita realizada anteriormente, de la cual el no tendrá conocimiento por quien fue realizada. Lo

primero que este verifica es si se trata de un proceso de certificación individual o colectivo, todas las unidades productivas internas deben tener dos visitas en el primer año de las cuales una es programada y otra es realizada sin previo aviso, en caso de que se dé aviso y el agricultor no se encuentre en el predio, se reprogramara la visita por una vez más, en caso de reincidencia será causal para que se pierda todo el proceso de certificación que viene llevando a cabo la asociación. Cuando es una certificación colectiva lo primero que se debe realizar el inspector externo es la revisión del sistema de control interno, en el cual se debe dar claridad sobre cuáles de los integrantes de la asociación participaran del proceso y la respectiva justificación de porque los restantes no lo harán, a partir del segundo año dependiendo de los resultados anteriores, se definirá el porcentaje de predios a visitar. Cuando se realiza la visita al predio el inspector cuenta con un formato de preguntas que evalúan la totalidad de la unidad productiva, lo que se observa es la trazabilidad del producto, que este no se contamine en ningún momento, además que este cumpla con todos los requerimientos de la norma. El formato incluye mapa del predio y ubicación de este.

De esta manera se realizan las inspecciones, y se otorga el certificado de producción agroecológica por un año más, un solo integrante que este dentro del programa que incumpla con los lineamientos necesarios para que le sea renovada la certificación, puede generar la pérdida del certificado para todos los demás.

Además de estos costos de inspección, el agricultor debe cubrir todos los gastos de infraestructura y mejoras exigidas para el cumplimiento de los lineamientos de la resolución, esto hace que este tipo de certificaciones sea poco asequible para el pequeño agricultor, que no cuenta con una buena capacidad económica ni de terreno.

Certificación de confianza:

En el mercado local, el consumidor conoce al productor, no se necesita certificación por tercera parte, es ahí donde está la confianza.

En el caso de la certificación de confianza, el objetivo es tener un mercado Latino Americano, actualmente distintas entidades entre ellas la RECAB se encuentran trabajando en ese proceso de integración, se inicio el proceso de identidad MAELO o movimiento MAELA. En el año 2004 en Torres ciudad de Brasil se encontraron 50 organizaciones de 50 países del mundo, en el 2007 se volvieron a encontrar los representantes de los países Latinoamericanos y empezaron a unificar el nombre en **sistemas de garantía participativa**. Lo que se busca es generar niveles de confianza entre productores y consumidores en función de los productos, buscando a la vez generar tejido social para aprovecharlo para los procesos comerciales, se trabaja en varios niveles.

1. Carta de compromiso del productor.
2. Grupo da aval de sus compañeros.
3. Consumidores dan aval.

3.2.2 Entrevista Wilson Arley García, Funcionario CEAM (Corporación de Estudios, Educación e Investigación Ambiental)

Tema tratado: Certificación por tercera parte, Certificaciones de Confianza, Metodología de planificación participativa.

Objetivo de la entrevista: Conocer a fondo, el proceso, características, requisitos y particularidades de ambos tipos de certificación, además conocer el trabajo que en materia de producción agroecológica y más limpia viene apoyando CEAM.

Inicialmente se contextualizó al invitado experto acerca de los objetivos a ejecutar en el trabajo de grado, también se resumió la situación actual de la asociación tema de este trabajo (ASOFRUMAR), y posteriormente se expresaron las principales brechas detectadas en las visitas a la asociación.

A continuación, los puntos más importantes tratados por el entrevistado.

Certificación de productos agroecológicos en el Oriente de Antioquia:

Para el entrevistado la mayor problemática que se presenta en torno al proceso de certificación y específicamente en los predios Antioqueños que conoce, es que la Resolución 0187/2006 (*Reglamento para la producción primaria, procesamiento, empacado, etiquetado, almacenamiento, certificación, importación, comercialización y se establece el Sistema de Control de Productos Agropecuarios Ecológicos*) no se ajusta a la situación y a las condiciones de vida de los pequeños productores. Esta problemática ha generado que el impacto en materia de certificación en las regiones del oriente Antioqueño sea mínimo, ya que se ha generado un “voz a voz” de la cantidad de requisitos y el costo general del proceso de certificación en los agricultores, que ha cortado la posibilidad de que se piense en algún momento en certificación por parte del pequeño agricultor, o para las asociaciones pequeñas.

Adicionalmente se han presentado varios casos de agricultores que presentan un esquema de producción agroecológica desde hace más de 10 años, y se han presentado al proceso de certificación (por tercera parte) para sus productos y no han tenido suerte, por los requerimientos técnicos tan estrictos que no se ajustan a las condiciones del agricultor, todo esto a pesar de tener una experiencia y compromiso muy valioso en la producción.

Con base en lo planteado anteriormente el entrevistado hace mención enfática en otro proceso alternativo de certificación, que se ajusta un poco más a la realidad del pequeño agricultor del oriente Antioqueño y en general de todas las zonas colombianas.

Sistema de Garantía Participativa (Certificación):

Incentivados por acceder a otras alternativas de certificación, CEAM en apoyo constante con RECAB (Red Colombiana de Agricultura Biológica) a partir del año 2000 comienza a

realizar trabajos a nivel de Antioquia indagando posibilidades para mejorar la confianza del consumidor ante este tipo de productos, surgieron estrategias de mucho valor para lograr este fin, iniciando con una fase investigativa para analizar de manera profunda las características del agricultor del Oriente Antioqueño.

Con este fin comenzaron a evaluar distintas metodologías que habían sido usadas en América Latina para la evaluación de fincas, luego empezaron a trabajar con agricultores para identificar variables comunes que afectaban para lograr parametrizar unos indicadores (Ambientales, socio-culturales, Económicos e institucionales), y a implementar una nueva metodología. Esta metodología es llamada **planificación predial participativa**, la cual está siendo impulsada por CEAM y por la RECAB.

La metodología consiste en ir predio a predio e implementar los siguientes pasos:

1. Evaluar sostenibilidad del predio, por medio de indicadores.
2. Realizar caracterización del predio.
3. Generar plan de vida anual del Agricultor.

Certificación de confianza:

El principal objetivo de una certificación es generar confianza entre el productor y el consumidor, por ello es tan importante que un ente externo y reconocido, avale mediante metodologías estandarizadas nacional e internacionalmente que los productos que se están comercializando tienen una procedencia de procesos ecológicos y más limpios.

Debido a que la reglamentación (Resolución 0187 de 2006) no se ajusta a las condiciones del pequeño agricultor ecológico, se hizo necesario hacer algo para que el **Consumidor local**, al cual las estrategias de éste tipo de agricultores se apunta actualmente, tuviera la confianza de adquirir los productos. Lo que se está implementando actualmente en entidades públicas como CORANTIOQUIA, CORNARE, y entidades privadas y ONG como Penca de Sábila y RECAB (Red Colombiana de Agricultura Biológica), es el aval a los procesos agroecológicos y más limpios, mediante visitas programadas por expertos para identificar las condiciones y los procedimientos realizados por los agricultores sobre sus cultivos, caracterizaciones técnicas, que permitan demostrar que los procesos son en realidad ecológicos y más limpios. El apoyo ejecutado por CEAM consiste en asesoramientos técnicos para alcanzar dichos avales, lo cual representa un aspecto muy relevante dentro del proceso de obtención del aval o certificación de confianza.

Una de las recomendaciones hechas por el entrevistado para el pequeño agricultor, es que logren asociarse con una de las Asociaciones que hay actualmente en su área geográfica, para obtener de cierta manera muchos beneficios que brindan empresas del sector público y privado a estas novedosas iniciativas, como parte de sus política de responsabilidad social. A las asociaciones les recomienda que siempre tengan documentado todos los datos de los agricultores, en cuanto a ubicación de predio, los productos, metodologías de siembra, constitución familiar, entre otros parámetros importantes para el proceso de obtención del Aval de confianza.

3.2.3 Entrevista Fabio Urrea Pérez, Secretario de Agricultura del Municipio de Marinilla (Periodo: 2006-2010)

Tema tratado: Impacto de las escuelas de formación campesina en la Agroecología.

Objetivo: Conocer el aporte que brindan las escuelas de formación campesina impulsadas por la secretaria de Agricultura del municipio de Marinilla en la búsqueda del desarrollo de la agricultura ecológica en este municipio.

A continuación se resumen los principales puntos tratados en la entrevista (**Anexo 2**):

- Las escuelas campesinas surgen por la preocupación generada por la pérdida de conocimiento del campesino en temas y practicas ecológicas, a pesar de que se venía trabajando con los campesinos, ellos seguían con las mismas dificultades, fue así como en el año 1998 con la ayuda de la corporación CEIPA, se forma un grupo de 50 agricultores con el fin de empezar a generar espacios de opinión, empezar a diseñar a través de estas un programa de formación para el agricultor que le permitiera adquirir conocimientos teóricos y prácticos sobre la producción agroecológica.
- En el año 1999 surge la primera fase de lo que son hoy en día las escuelas campesinas para la formación humana y agroecológica.
- Se inicio el proceso con el desarrollo de dos escuelas, una en la granja el chagualo y la escuela Hortícola del Oriente antioqueño. Posteriormente debido al incremento en la demanda, se empezaron a adoptar estrategias por las cuales las escuelas llegan a las diferentes veredas, aprovechando espacios como los salones comunales para su ejecución.
- Las escuelas están divididas en dos niveles, el primero toca los contenidos más teóricos de la producción agroecológica, y en el segundo se da continuidad a este proceso por medio de métodos prácticos, los cuales en algunas ocasiones se realizan en los predios de los participantes con el fin de que ellos aprendan interactuando con las problemáticas de sus compañeros.
- Estas escuela se desarrollan en las veredas quincenalmente; el entrevistado considera que el impacto social que con estas se ha generado ha sido determinante para la concientización de los campesinos hacia practicas de cultivo más limpias y hacia el cuidado del medio ambiente.
- Las personas que lideran estos cursos son promotores de la secretaria de agricultura con estudios técnicos en alimentos y producción ecológica.
- Los costos del desarrollo de estas escuelas son asumidos por el municipio de Marinilla los cuales ascienden a \$18.000.000 anuales por escuela representados en cartillas de apoyo, refrigerios, transporte de los agricultores y en el pago a los técnicos que lideran el proceso.
- El principal aspecto a mejorar, es la ejecución de un segundo nivel menos teórico del que se viene realizando en la actualidad.
- La participación de las instituciones académicas podría ser muy relevante en este proceso, sería importante que los académicos no dejen su conocimiento solo en la teoría, sino que se inicien procesos en los cuales por medio de su apoyo los apliquen a la realidad del país.

- En cuanto a los estudiantes no profesionales que participan de asignaturas como responsabilidad social o afines, sería muy positivo su aporte a estas iniciativas, contribuyendo de manera directa a la secretaría de agricultura en el desarrollo de estas escuelas, o participando de las sesiones que se realizan en cada una de estas.

3.2.4 Entrevista Carlos Alberto Jaramillo, Presidente de la Junta Directiva ASOFRUMAR (Asociación de Fruticultores de Marinilla)

Tema tratado: Asociación ASOFRUMAR, Inicios, actualidad y proyección.

Objetivo: Conocer a fondo la Asociación tema de este trabajo.

Se da cumplimiento a este objetivo por medio de la interacción **(Anexo 1)** con el presidente de su junta directiva, una persona que ha estado presente desde sus inicios, quien puede dar un panorama claro de las razones por las cuales surge esta institución, como se conforma inicialmente, los progresos que han tenido, su situación actual, como se proyectan, y a la vez conocer su opinión sobre los métodos de cultivo, comercialización y certificación. Los puntos más importantes comentados por el entrevistado se exponen a continuación.

- La Asociación surgió por un proyecto de establecimiento de fruta pequeña que surgió con la asociación BPA (Buenas Prácticas Agrícolas), el municipio de Marinilla les ofreció sembrar fruta pequeña para unirse a este proyecto. Los fondos de este proyecto provenían de ONG de Holanda.
- La asociación se conformo en Abril 25 del 2008 y en Julio 25 de 2008 fue legalmente constituida en cámara de comercio.
- Del proyecto inicial se han desencadenado varias etapas, actualmente se encuentran en la cuarta etapa, sin embargo ASOFRUMAR decidió retirarse del proyecto debido a que es manejado por la fundación El Cinco, quienes no han logrado impactar positivamente la comunidad, solo se ha gastado tiempo y recursos en reuniones sin que hasta el momento se observe ningún beneficio.
- Como Asociación, con el municipio de Marinilla han emprendido proyectos como el de sistemas de abonamiento, el cual incluía animales y composteras. Siempre se ha tenido apoyo de la secretaria de agricultura de Marinilla, quienes además les colaboran con la ejecución de las escuelas de formación campesina.
- Entre las fortalezas de la asociación destacó la unión de la junta directiva, y la existencia de un buen acople de los miembros. Como desventaja comentó que no todas las personas están metidas en la causa de la asociación, además no se ha logrado comercializar en conjunto ya que algunos ya tienen sus clientes fijos y no se ha logrado conseguir una persona que les compre en conjunto.

- La junta directiva está conformada por: Carlos Jaramillo, presidente; Celina Giraldo, Vicepresidente; Erika Peña, Secretaria General; Luis Guillermo Otálvaro, tesorero; Alexander Herrera, Fiscal.
- Respecto a tener un sistema de control interno, no se elabora como tal buscando cumplir con los requisitos necesarios para un proceso de certificación, sin embargo tienen información actualizada de cada uno de los agricultores miembros y sus predios.
- Considera que para llegar a una certificación se requiere el cumplimiento de un número elevado de requerimientos los cuales no son fáciles de alcanzar en la actualidad para la Asociación, la prioridad actual de la asociación es el fortalecimiento de los cultivos a través de la producción de abono orgánico, por tanto se encuentran en la búsqueda de proyectos que les permitan mejorar sus cultivos y su volumen de producción para luego enfocarse en el aspecto comercialización.
- En cuanto a las dificultades que han encontrado como asociación, la principal es el tema de la comercialización de sus productos, además algunos de sus asociados no se mostraron comprometidos y no aportaban a la causa, por lo que se procedió a realizar una depuración de sus integrantes. En la asociación hay buena unidad y no se presentan discordias entre sus integrantes.
- Algo positivo es que se está viviendo un cambio generacional en la asociación, los jóvenes también están participando del proceso, como el caso de la secretaria general y el fiscal de la asociación quienes son jóvenes menores de 25 años.
- Entre los requisitos para entrar a la asociación como nuevo integrante, se encuentran no tener problemas legales y producir por métodos más limpios, sin embargo no es un requisito la posesión de tierra o el hecho de tener experiencia en la producción ecológica, solo es necesario el compromiso a producir más limpio en adelante, sin embargo el hecho de tener miembros con tierras alquiladas o prestadas puede dificultar la ejecución de proyectos pues se podrían perder los recursos que se inviertan en estos predios.
- Considera que con los actuales integrantes, si existe el recurso de tierra suficiente para alcanzar un volumen de producción alto que les permita encontrar negocios conjuntos.
- Las principales instituciones que les han aportado como asociación son el municipio de Marinilla, Secretaría de Agricultura de Marinilla, la corporación BPA (Buenas Prácticas Agrícolas).
- Entre los puntos más débiles en el aspecto técnico para cumplir los requisitos de certificación, están la adecuación de lugares de almacenamiento de insumos, la protección personal (Equipamiento), seguridad social y manejo de las basuras.

3.3 DIAGNOSTICO DE LA SITUACION ACTUAL DE ASOFRUMAR

Éste diagnóstico tiene como fin la identificación de las condiciones generales de ASOFRUMAR con respecto a los avances en materia de Certificación de productos agroecológicos, por medio de visitas y entrevista (**Anexo 3**) a los agricultores en sus

predios, además verificar si la metodología de comercialización está siendo eficiente. Luego de realizada dicha identificación, se procederá a generar una serie de estrategias que le permitan a ASOFRUMAR tener herramientas claves para acceder a la Certificación de sus productos. Para tal fin se visitaron cada uno de los predios de la asociación.

3.3.1 Visitas a cada uno de los predios de la Asociación.

Agricultor 1: María Celina Giraldo Álzate.

La señora María Celina agricultora de 49 años, es madre de 7 hijos y ha pertenecido a la Asociación desde sus inicios (3 años). Son evidentes las dificultades que la señora Celina debe afrontar a cada día, entre las que resaltan las grandes deudas con las entidades bancarias, y la discapacidad de uno de sus hijos lo que le ha conllevado disputas con las entidades prestadoras de salud, ya que éste necesita que le practiquen una cirugía. A pesar de toda esta coyuntura encontramos a una agricultora con gran convicción para la producción ecológica, mucho conocimiento sobre este tipo de producción y muy proactiva en la búsqueda de proyectos y ayudas por parte de entidades estatales, ha conseguido ayudas para realizar mejoras en su casa, la construcción del pozo séptico y la adquisición de un biodigestor, es participante activa de las reuniones de la Asociación.

Agricultor 2: León Ferney García

Ferney es un joven agricultor que no hace mucho tiempo termino el bachillerato, a pesar de que en su predio anteriormente solo había ganado, y hasta el momento no se ha empezado a desarrollar ningún tipo de cultivo, Ferney ingreso a la Asociación hace 3 meses con la idea de adquirir todo el conocimiento y empezar a cultivar ecológicamente en su predio, se observo buen conocimiento por parte de este agricultor sobre el tema de agroecología, afirma que sí ve la agricultura como una posibilidad de salir adelante, y que tiene intenciones de continuar estudiando una tecnología relacionada con el tema. Se observaron unas condiciones de vivienda muy favorables, tanto el predio como la casa muy organizados.

Agricultor 3: Luis Eduardo Maya Maya

El señor Luis Eduardo ha sido un agricultor arriesgado y activo, ha pasado por muchos problemas como fue el desplazamiento de su pueblo natal San Cristóbal (Antioquia), debido a problemas sociales que se presentan en la zona. Don Luis Eduardo ha trabajado muy duro para lograr sus sueños y metas, uno de ellos fue realizar la compra de su actual predio, en el cual ha tenido que luchar día a día en compañía de su esposa e hijos. Su particular forma de producción más limpia y manejo general de su tierra, es algo que hay que valorar mucho. Su proceso productivo se puede considerar como uno de los mejores de toda la Asociación, pero las cantidades de productos específicos de la asociación (ASOFRUMAR) son muy pocos, ya que Don Luis Eduardo, tiene una gran cantidad de productos dentro de su predio, en los que se destacan, la cebolla de rama, perejil, zanahorias, repollo, lechuga, cilantro, fresa y mora; estos dos últimos productos cultivados por ASOFRUMAR.

Agricultor 4: Érika Yuliana Peña Bedoya

Érika, secretaria general de ASOFRUMAR es una joven agricultora que ha estado inmersa en todos los temas de la asociación desde su conformación, es una de las figuras líderes

de esta agrupación de agricultores, actualmente realiza una tecnología en producción agrícola, aunque piensa que no recibe el pago justo por sus productos, afirma que lo que les deja la agricultura si les permite conllevar sus gastos, este es el predio que más volumen de producción genera a la semana dentro de ASOFRUMAR, entre 150kg y 200kg de mora, en general se ven muy buenas condiciones de vivienda y espacios adecuados para la elaboración de compostaje, abonos líquidos y marraneras. Cuenta con gran conocimiento sobre la asociación pues siempre ha hecho parte de su junta directiva.

Agricultor 5: Dolly del Socorro Garcés de Barrera.

La señora Dolly es una persona maravillosa, muy inteligente y con un compromiso muy grande con la agricultura ecológica o más limpia. Desafortunadamente por la violencia que aqueja al país, tuvieron ella y su familia que dejar sus cultivos (producción más limpia), y trasladarse a Medellín a probar suerte. Éste traslado tuvo muchas implicaciones en la separación de su familia, ya que su esposo y dos de sus hijos viven y trabajan actualmente en Medellín, y ella y sus otros hijos, se regresaron a Marinilla a un predio que les prestaron para comenzar de nuevo su maravillosa labor. La Señora Dolly tiene un importante conocimiento en el tema y no hay duda que va a salir adelante nuevamente con sus cultivos basados en producción más limpia, pero en éste momento la limitante que tienen es el tamaño del terreno y la conversión del mismo (de agricultura convencional a agricultura ecológica o más limpia), es decir, actualmente no tienen cultivo.

Agricultor 6: Oscar Alexander Herrera Zapata

Alexander es un joven con mucho conocimiento, el cual ha puesto a disposición de todos sus compañeros de la Asociación, adicionalmente, hace parte de la Junta Directiva de ASOFRUMAR, y su principal tarea como “fiscal” de la Asociación, es brindar apoyo a los agricultores y verificar que todo este marchando como debe. Actualmente Alexander está realizando una tecnología en producción agrícola, lo cual le ha servido para tener un criterio para desempeñar su labor como agricultor de productos más limpios. Su producto principal es la mora, y las cantidades producidas semanalmente son de las más altas de todo ASOFRUMAR. Alexander tiene una conciencia ambiental muy marcada, que le ha permitido ponerle todo el empeño a su proceso productivo. Además de esto se observó una persona muy emprendedora que estudia por sus propios medios nuevos métodos de producción ecológica.

Agricultor 7: Aurelio Herrera Herrera.

El señor Aurelio es una persona muy responsable, con siete hijos a su cargo, ha tenido que trabajar enormemente. Llega a ASOFRUMAR gracias a la confianza depositada en él por Fabio Urrea Pérez (Secretaría de Agricultura de Marinilla) al momento que inicial el proyecto “Fruqueña”, el cual lo benefició en su momento, dándole la materia prima para empezar a producir mora (producción más limpia) de manera ecológica en un predio arrendado. Inicialmente le fue muy bien, pero después de un tiempo, gracias al poco apoyo técnico por parte de las entidades relacionadas con el proyecto, los cultivos desaparecieron por culpa de una rolla que los azotó. Actualmente Don Aurelio hace parte de la Asociación, pero no posee un cultivo, es decir, pertenece a la Asociación por antigüedad y está en espera de un proyecto que lo pueda beneficiar muy pronto.

Agricultor 8: Luis Carlos Agudelo Giraldo.

El señor Luis Carlos es una persona con un alto conocimiento técnico en la producción más limpia de productos agrícolas, gracias a ello, se ha destacado dentro de la Asociación, por ser uno de los agricultores más comprometidos con la causa, además de eso, es un miembro activo y crítico, lo cual es reconocido por muchos de sus compañeros en ASOFRUMAR. Actualmente tiene un cultivo de mora y otro de brevo en su predio ubicado en el municipio de Marinilla. Luis Carlos es uno de los agricultores que cosecha una cantidad considerable de productos semanalmente, gracias a su dedicación y entrega a sus cultivos.

Agricultor 9: Luis Guillermo Otálvaro Otálvaro

El señor Luis Guillermo, tesorero de la asociación, reside en el municipio de Rionegro, sin embargo en un fin de semana que visitó Marinilla, encontró allí una feria agroecológica y desde ese día se intereso por el tema, posee uno de los predios de mayor extensión en la Asociación, y trabaja actualmente en la ampliación de su cultivo, esperando producir más de 200 kilogramos de mora semanales, las condiciones de vivienda son muy favorables al igual que el acceso a los servicios públicos, además se siente incentivado a continuar perteneciendo a la Asociación, ya que lo ve como una oportunidad de salir adelante.

Agricultor 10: Orlando de Jesús Idárraga Suarez.

Don Orlando es una persona muy activa y trabajadora, fontanero de ocupación y agricultor por convicción, esto lo demuestra su proceso productivo de frijol. Don Orlando inicio en ASOFRUMAR, gracias al proyecto “Fruqueña”, del cual se vio beneficiado gracias a su reputación como agricultor, comenzó a sembrar tomate de árbol por medio de procedimientos más limpios. Desde el primer momento se comprometió con la Asociación a brindar todo el apoyo que el pudiera dar. Su cultivo de tomate de árbol, fue uno de los más productivos de la Asociación, tanto que Don Orlando, semanalmente cosechaba 700 Kg. Sin embargo actualmente Don Orlando volvió a cultivar de manera convencional, esta vez el cultivo de frijol mencionado anteriormente.

Agricultor 11: Carlos Alberto Jaramillo Betancur.

El señor Carlos Jaramillo se caracteriza dentro de la Asociación, por ser un miembro activo y un líder al cual todos apoyan y avalan sus ideas, que siempre tienen como objetivo fundamental el crecimiento de la Asociación y el mejoramiento de las condiciones de vida de los asociados. Actualmente el señor Carlos desempeña el cargo de presidente de la Junta Directiva de ASOFRUMAR, y en todo momento está en búsqueda de oportunidades con entidades públicas y privadas que apoyen la iniciativa de la Asociación. El proceso de consolidación de su cultivo de brevo ha sido muy enriquecedor para él, ya que le ha permitido crecer y adquirir mucho conocimiento técnico, además de eso las opiniones y recomendaciones por parte de los asociados al momento de la reuniones de la Asamblea (que algunas veces se hace en campo), han sido otro de los factores enriquecedores para el mejoramiento continuo de su proceso. El señor Carlos Jaramillo actualmente se ha encontrado con un gran obstáculo en su proceso productivo, la plaga de perla la cual acabo con gran parte de las plantas de brevo que tenia cultivadas.



RESUMEN DE VISITA AL PREDIO, TRABAJO DE GRADO SOBRE ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS CASO ASOFRUMAR.

Figura 1 - Ficha Resumen

Agricultor 1; Fuente Propia.

Nombre del Predio: El Bosque
Municipio: Marinilla
Vereda: El Rosario

Permanencia en el Predio: 34 años

INFORMACIÓN AGRICULTOR

Nombre del Agricultor: Maria Celina Giraldo A.
Cedula de Ciudadanía: 43.794.819
Edad: 50 Años
Estado Civil: Casada

Teléfono: No tiene
Celular: 311 7755756
Tiempo en la Asociación: 3 Años
Nivel mas alto de estudios: Primaria



Asistencia a Escuelas de Formación Campesina:

SI ☒
NO ☐

Comentarios: Ha participado activamente de estas, adquirió muchos conocimientos, pero considera que llego un momento en que se torno repetitivo, por lo que ya no vale la pena invertir en pasajes y perder el día de trabajo para asistir, en la actualidad aplica lo aprendido. considera que ha tenido un efecto positivo en la comunidad.

INFORMACIÓN FAMILIAR

Nombre del Cónyuge: Gerardo Salazar
Numero de Hijos: 7
Hijos que habitan la casa: 3

INFORMACIÓN HIJOS

NOMBRE	EDAD	OCCUPACIÓN
Wilson Alberto	34	Taxista (Bogotá)
Hugo Alexander	32	Colabora en Proceso
Ángela Patricia	25	Panadería (Cali)
John Alejandro	23	Panadería (Medellín)
Yerly Natalia	21	Agricultura
Diana Sofía	14	Estudiante 8°
Estefanía	6	Estudiante 1°

Participación de los Hijos en Proceso Productivo SI ☒
NO ☐

Comentarios: Todos los Hijos que viven en el predio, colaboran en el proceso productivo, los que ya no viven allí anteriormente colaboraban en este proceso y estaban interesados en la agricultura, sin embargo los malos resultados de sus cultivos, los llevaron a migrar a la ciudad. Yerly colabora activamente en el cultivo de mora.

Dificultades Familiares: SI ☒
NO ☐

Comentarios: Uno de los hijos tiene complicaciones de salud y discapacidad. Deudas

Seguridad Social: SI ☒
NO ☐

Comentarios: SISBEN, en diversas ocasiones ha tenido que acudir a medios legales para que a su hijo le sean practicadas las cirugías que requiere.

VIVIENDA

Propia ☒ Arrendada ☐ Prestada ☐

Forma en la que Adquirió la vivienda: Herencia
Total Personas Habitando la Vivienda: 5
Total Habitaciones: 2



SERVICIOS PUBLICOS

Gas Natural ☐
Agua Potable ☒

Telefonía ☐
Recolección Basuras ☒

Energía Eléctrica ☒
Alcantarillado ☐

Observaciones: Recolección de Basuras solo una vez al mes, cuenta con Biodigestor de gas gracias a colaboración de la secretaría de Agricultura del municipio, tiene pozo séptico.



COMERCIALIZACIÓN																																																																														
Producto que Comercializa: Mora, leche Cantidad : 22Kg, 60Lts (Cada 2 días) Periodicidad: Semanal		Mercados en los que vende sus productos: Vende la mora en la plaza, a un familiar que tiene un puesto de venta en este establecimiento, la trasporta en bus hasta el pueblo. La leche es recogida en el predio cada 2 días.																																																																												
Considera que recibe el pago justo por sus productos:		SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>	Comentarios: Hay épocas en las que es difícil suplir las necesidades básicas con los ingresos que genera el cultivo. Considera que toda la ganancia la perciben los intermediarios.																																																																											
Opinión diferenciación del Producto: Considera que el sabor es el mayor valor agregado del producto, comentó que las platas cultivadas convencionalmente tienen un sabor diferente, lo cual hace notoria la utilización de este tipo de insumos, Destaca que sus productos protegen y conservan la buena salud de quien los consume.																																																																														
CULTIVO																																																																														
Utilización de Insumos Químicos: Cuando el cultivo a tenido desmejoras, ha utilizado abono granulado. Insumos tipo 3 y 4 como: extracto de potasio, Caprio, Dipel.																																																																														
Tiempo total en que el terreno ha sido sembrado por procedimientos mas limpios: Tres años desde que pertenece a la asociación.																																																																														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="4" style="text-align: center; padding: 5px;">Cumplimiento</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 30%;">Secado</td> <td style="width: 10%;">SI <input checked="" type="checkbox"/></td> <td style="width: 10%;">NO <input type="checkbox"/></td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td>Lavado</td> <td>SI <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>NO <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Almacenamiento</td> <td>SI <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>NO <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Aprovechamiento Residuos</td> <td>SI <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>NO <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Disposición de Residuos</td> <td>SI <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>NO <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Separación de Residuos</td> <td>SI <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>NO <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Coberturas Vegetales</td> <td>SI <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>NO <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Especies Endémicas</td> <td>SI <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>NO <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Elaboración Bioinsumos</td> <td>SI <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>NO <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Rotación Cultivos</td> <td>SI <input type="checkbox"/></td> <td>NO <input checked="" type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Curvas de Nivel en Pendiente:</td> <td>SI <input type="checkbox"/></td> <td>NO <input checked="" type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Utilización Compost</td> <td>SI <input type="checkbox"/></td> <td>NO <input checked="" type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fertirrigación</td> <td>SI <input type="checkbox"/></td> <td>NO <input checked="" type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Labranza mínima</td> <td>SI <input type="checkbox"/></td> <td>NO <input checked="" type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cuidado Fuentes Hídricas</td> <td>SI <input type="checkbox"/></td> <td>NO <input checked="" type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Uso Eficiente Agua</td> <td>SI <input type="checkbox"/></td> <td>NO <input checked="" type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Plan de Riego</td> <td>SI <input type="checkbox"/></td> <td>NO <input checked="" type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Dispositivo Tratamiento Agua</td> <td>SI <input type="checkbox"/></td> <td>NO <input checked="" type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				Cumplimiento				Secado	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>		Lavado	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>		Almacenamiento	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>		Aprovechamiento Residuos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>		Disposición de Residuos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>		Separación de Residuos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>		Coberturas Vegetales	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>		Especies Endémicas	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>		Elaboración Bioinsumos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>		Rotación Cultivos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>		Curvas de Nivel en Pendiente:	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>		Utilización Compost	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>		Fertirrigación	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>		Labranza mínima	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>		Cuidado Fuentes Hídricas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>		Uso Eficiente Agua	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>		Plan de Riego	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>		Dispositivo Tratamiento Agua	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Cumplimiento																																																																														
Secado	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>																																																																												
Lavado	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>																																																																												
Almacenamiento	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>																																																																												
Aprovechamiento Residuos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>																																																																												
Disposición de Residuos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>																																																																												
Separación de Residuos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>																																																																												
Coberturas Vegetales	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>																																																																												
Especies Endémicas	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>																																																																												
Elaboración Bioinsumos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>																																																																												
Rotación Cultivos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>																																																																												
Curvas de Nivel en Pendiente:	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>																																																																												
Utilización Compost	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>																																																																												
Fertirrigación	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>																																																																												
Labranza mínima	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>																																																																												
Cuidado Fuentes Hídricas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>																																																																												
Uso Eficiente Agua	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>																																																																												
Plan de Riego	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>																																																																												
Dispositivo Tratamiento Agua	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>																																																																												
ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL																																																																														
VENTAJAS * La vivienda es propia, lo que le da al agricultor la posibilidad de tomar decisiones sobre la utilización del terreno y las practicas agrícolas a implementar, además de que no hay riesgo de que todo el proceso de conversión a la producción ecología se pierda en caso de tener que devolver el terreno. * Gran conocimiento del tema de producción agroecológica, elaboración de insumos líquidos, compostaje. * Agricultor con mucha iniciativa, para buscar proyectos y ayudas de instituciones estatales, puede contribuir en gran medida a la asociación, muestra de ellos es su participación en varios proyectos y la consecución de su poso séptico y su biodigestor. * La extensión del terreno le permite cierta ampliación en el numero de plantas sembradas y por ende del volumen producido, en caso de que surja algún proyecto o acuerdo con algún comprador que necesite un considerable volumen fijo. * Espacios adecuados para la elaboración de compost y lombricultivo. * Cuenta con animales para la producción de abono orgánico.		DESVENTAJAS * El cultivo ha entrado en una etapa de menor rendimiento, paso de tener una productividad elevada, a solo generar 22 kilos de mora semanales. * La vía de acceso al predio no están en las mejores condiciones, no hay transporte publico hasta el mismo, es necesario caminar hasta la vía principal para tomar un micro o un bus, lo que hace mas difícil el transporte de productos a la plaza. * Algunas directrices del manejo de los residuos no son llevadas a cabalidad, se observa en algunos sectores del predio residuos como por ejemplo plásticos. * La demanda de sus productos no es fija, sin embargo es importante aclarar que a diferencia de otros agricultores, este tiene un contacto en la plaza lo que hace de alguna manera más segura la venta de la totalidad de su producción.																																																																												

Figura 2 - Ficha Resumen Agricultor 2; Fuente Propia.



RESUMEN DE VISITA AL PREDIO, TRABAJO DE GRADO SOBRE ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS CASO ASOFRUMAR.


Nombre del Predio: Las Palmas
Municipio: Marinilla
Vereda: El Rosario

Permanencia en el Predio:

INFORMACIÓN AGRICULTOR

Nombre del Agricultor: León Ferney García M. (ASOFRUMAR)
 Luz Estella Montoya (Propietaria Predio)
Cedula de Ciudadanía: 1.038.407.845
Edad: 22
Estado Civil: Soltero

Teléfono:
Celular:
Tiempo en la Asociación: 3 Meses
Nivel mas alto de estudios: Bachillerato



Asistencia a Escuelas de Formación Campesina:
 SI ☐
 NO ☒

Comentarios: No ha asistido, sin embargo su papá si asistió y fue quien trajo la idea de producir ecológicamente a la casa, su madre también ha asistido, ella ha tratado de transferir ese conocimiento a sus hijos.

INFORMACIÓN FAMILIAR

INFORMACIÓN FAMILIA				
	NOMBRE	PARENTESCO	EDAD	OCCUPACIÓN
Nombre del Cónyuge: N.A	Luz Stella	Madre		Ama de Casa
Numero de Hijos: 0	Juan Carlos	Hermano	23	Agricultor
Hijos que habitan la casa: 4 (Incluido Ferney)	Andrés	Hermano	16	Estudiante 10°
	Diego	Hermano	14	Estudiante 8°

Participación de los Hijos en Proceso Productivo
 SI ☒
 NO ☐

Dificultades Familiares:
 SI ☒
 NO ☐


Seguridad Social:
 SI ☐
 NO ☐

Comentarios: Todos participan del proceso, los hermanos que estudian, colaboran con labores de menor dedicación debido a su restricción de tiempo.
 Comentarios: Padre falleció hace 4 años

VIVIENDA

Propia: ☒ **Arrendada:** ☐ **Prestada:** ☐

Forma en la que Adquirió la vivienda: Herencia que le había quedado a su padre
Total Personas Habitando la Vivienda: 4
Total Habitaciones: 3



SERVICIOS PUBLICOS

Gas Natural ☐ **Telefonía** ☒ **Energía Eléctrica** ☒
Agua Potable ☒ **Recolección Basuras** ☒ **Alcantarillado** ☐

Observaciones: Recolección de basuras una vez al mes, tiene pozo séptico.



COMERCIALIZACIÓN	
Aún no comercializa ningún tipo de producto.	
CULTIVO	
Actualmente no tiene Cultivo.	
	
ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	
VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> *Buena Extensión de terreno para cultivar. *Agricultor con iniciativa e interés por continuar estudiando y aprendiendo sobre el tema de producción agroecológica. *Muy buenas Condiciones de vivienda, el predio esta muy organizado. *A pesar de no haber empezado a producir ecológicamente aún, el agricultor muestra buen conocimiento sobre el tema de agroecología. *El predio es propio, por lo que puede disponer de las áreas que quiera para cultivar, bajo las condiciones de siembra que desee., no hay riesgo externo de perder un proceso de conversión iniciado. 	<ul style="list-style-type: none"> * La vía de acceso al predio no están en las mejores condiciones, no hay transporte publico hasta el mismo, es necesario caminar hasta la vía principal para tomar un micro o un bus, lo que hace mas difícil el transporte de productos a la plaza. *El agricultor apenas iniciara su proceso de producción ecológica, lo que tomara varios años para que hay un proceso completo de conversión y se pueda equilibrar con otros miembros de la asociación que van más adelante.

Figura 3 - Ficha Resumen Agricultor 3; Fuente Propia.



RESUMEN DE VISITA AL PREDIO, TRABAJO DE GRADO SOBRE ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS CASO ASOFRUMAR.

Nombre del Predio: La Morro

Municipio: Marinilla

Vereda: Montañitas

Permanencia en el Predio: 5 años

INFORMACIÓN AGRICULTOR

Nombre del Agricultor: Luis Eduardo Maya Maya.

Cedula de Ciudadanía: 71.689.309

Edad: 49


Estado Civil: Casado

Teléfono: (0574) 562 87 92

Celular: No tiene.

Tiempo en la Asociación: 3 Años

Nivel mas alto de estudios: Primaria



Asistencia a Escuelas de Formación Campesina:

SI

☐

NO

☒

Comentarios: "Las escuelas de formación, son una oportunidad para capacitarse, de igual forma las reuniones que hace ASOFRUMAR en cada una de las fincas, son muy buenas por que el aprendizaje es alto".

INFORMACIÓN FAMILIAR

Nombre del Cónyuge: Luz Marina.

Numero de Hijos: 2

Hijos que habitan la casa: 2

INFORMACIÓN HIJOS		
NOMBRE	EDAD	OCUPACIÓN
Luis Maya	19	Jornalero - Agricultor
Steven Maya	15	Estudiante de 9°

Participación de los Hijos en Proceso Productivo

SI

☐

NO

☒

Dificultades Familiares:

SI

☐

NO

☒

Seguridad Social:

SI

☐

NO

☒

Comentarios: el hijo mayor de Don Luis Eduardo, trabaja en predios cercanos, ya que no le gusta trabajar en los cultivos de su papá, el hijo menor no le da tiempo para ejecutar tareas.

Comentarios: Ninguna.

Comentarios: La familia no tiene ningún tipo de seguridad.

VIVIENDA

Propia ☒

Arrendada ☐


Prestada ☐

Forma en la que Adquirió la vivienda:

Total Personas Habitando la Vivienda: 4 Personas

Total Habitaciones: 2 Habitaciones

La vivienda propia, se adquirió por medio de préstamo en banco.



SERVICIOS PUBLICOS

Gas Natural ☐

Agua Potable ☒

Telefonía ☒

Recolección Basuras ☒

Energía Eléctrica ☒

Alcantarillado ☐

Observaciones: el agricultor fue beneficiario de un mejoramiento de vivienda otorgado por el municipio de Marinilla.

El agricultor hace separación de residuos, y es entregado al camión recolector que pasa una vez al mes.

COMERCIALIZACIÓN

Producto que Comercializa: Mora, Fresas y Hortalizas.

Cantidad :

Periodicidad:

Mercados en los que vende sus productos:

Punto de venta de ASOCAMPO en Marinilla, y venta a intermediarios de compradores entre el municipio de Medellín (Plaza Mayorista y Minorista) y Marinilla.

Considera que recibe el pago justo por sus productos:

SI ☐

NO ☒

Comentarios: No hay diferenciación en precios con respecto a los productos producidos de manera convencional, los intermediarios no valoran el proceso limpio.

Opinión diferenciación del Producto: El producto cultivado de forma más limpia, tiene un alto valor nutricional, el sabor de los productos es muy intenso, el tamaño de los productos "orgánicos" es un poco menor al de los productos cultivados de manera convencional.

CULTIVO

Utilización de Insumos Químicos: No utiliza productos químicos en su predio, es decir el predio es totalmente ecológico, ya que se empezó a cultivar hace 5 años y además en el predio anteriormente no se cultivaba. el único producto que usa es el AFALOE (Cat. 3), en época de emergencia.



Tiempo total en que el terreno ha sido sembrado por procedimientos mas limpios:

5 años aproximadamente.

Cumplimiento

Secado	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Rotación Cultivos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Lavado	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Curvas de Nivel en Pendiente	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Almacenamiento	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Utilización Compost	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Aprovechamiento Residuos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Fertirrigación	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Disposición de Residuos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Labranza Mínima	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Separación de Residuos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Cuidado Fuentes Hídricas	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Coberturas Vegetales	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Uso Eficiente Agua	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Especies Endémicas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Plan de Riego	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Elaboración Bioinsumos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Dispositivo Tratamiento Agua	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>

Dispositivo: Pozo Séptico.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL


Ventajas

- El agricultor pertenece a varias asociaciones (ASOCAMPO, ASPROUNIMAR Y ASOFRUMAR) y en su predio cultiva gran cantidad de productos, pero en volúmenes pequeños, para él es una ventaja muy grande, pero para ASOFRUMAR es una desventaja muy grande ya no se puede contar con un volumen considerable de éste agricultor.
- El agricultor tiene la convicción de que la producción más limpia, es la mejor opción para salir adelante.
- El predio está relativamente cerca a la carretera ppal. (2 Km).
- Visualmente los cultivos de éste agricultor son espectaculares, muy organizados, con rotación de cultivos, y muchas practicas más limpias de producción, éste predio podría acceder a programas de agro-turismo.
- Amplia experiencia en planeación de siembras.

Desventajas

- Tiene una limitante en la producción, ya que el predio es muy pequeño.
- El transporte de productos de su predio a Marinilla o a Medellín es muy costoso, por lo tanto las utilidades son muy bajas.
- Mano de obra limitada, ya que el único que esta pendiente de los cultivos es Don Luis Eduardo.
- Las deudas son un factor determinante, ya que los intereses en los bancos cada vez son mas altos, y a veces le toca pagar la cuota mensual y le queda muy poco para volver a cultivar.
- La comercialización de los productos es muy inestable, ya que la cantidad que se lleva al punto de venta de ASOCAMPO es muy bajo (la demanda es muy baja), y los compradores externos no valoran el valor agregado de los productos.

Figura 4 - Ficha Resumen Agricultor 4; Fuente Propia.



RESUMEN DE VISITA AL PREDIO, TRABAJO DE GRADO SOBRE ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS, CASO ASOFRUMAR.

Nombre del Predio: Los Rosales

Municipio: Marinilla

Vereda: Montañita

Permanencia en el Predio: 4 años

INFORMACIÓN AGRICULTOR

Nombre del Agricultor: Ericka Peña (ASOFRUMAR)

Oscar Peña (Padre, Dueño Predio)

Cedula de Ciudadanía: 1.038.410.144

Edad: 20


Estado Civil: Soltera

Teléfono: 562 5610

Celular: 312 2120104

Tiempo en la Asociación: 3 Años

Nivel mas alto de estudios: Bachiller, estudiante de Tecnología.



Asistencia a Escuelas de Formación Campesina:

SI ☒

NO ☐

Comentarios: Su padre si asistió a la escuela campesina, de allí surgió su interés por la agricultura ecológica, Ericka no ha asistido pero está actualmente culminando una tecnología en producción agrícola.

INFORMACIÓN FAMILIAR

		INFORMACIÓN FAMILIA			
		NOMBRE	PARENTESCO	EDAD	OCUPACIÓN
Nombre del Cónyuge: N.A					
Numero de Hijos: 0					
Hijos que habitan la casa: 1 (Ericka)					
		Blanca Lidia	Padre	41	Agricultora
		Oscar	Madre	42	Ama de Casa
		Veronica	Hermana	18	Ama de Casa

Participación de los Hijos en Proceso Productivo

SI ☒

NO ☐

Dificultades Familiares:

SI ☐

NO ☒

Seguridad Social:

SI ☒

NO ☐

Comentarios: Ericka como hija participa en todas las etapas del proceso productivo, además es la representante de la familia ante ASOFRUMAR, también es la secretaria general de esta asociación.

Comentarios:

Comentarios: Ericka es la única que tiene seguridad social, por su carácter de estudiante se lo subsidian, sus padres y hermana tienen SISBEN.

VIVIENDA

Propia ☒ Arrendada ☐ Prestada ☐

Forma en la que Adquirió la vivienda: Crédito Bancario

Total Personas Habitando la Vivienda: 3

Total Habitaciones: 3

SERVICIOS PUBLICOS

Gas Natural ☐

Acueducto ☒

Telefonía ☒

Recolección Basuras ☒

Energía Eléctrica ☒

Alcantarillado ☐

Observaciones: El servicio de recolección de basuras es solo una vez al mes, tiene pozo séptico.

COMERCIALIZACIÓN

Producto que Comercializa: Mora

Cantidad : 150 -200 Kg

Periodicidad: Semanal

Mercados en los que vende sus productos:

Actualmente se la vende a un cliente fijo que la lleva a la costa atlántica, ellos la sacan al bus, y en el pueblo una persona la recibe, le venden a esta persona hace 7 años.

Considera que recibe el pago justo por sus productos:

SI ☐

NO ☒

Comentarios: Lo que les ingresa si alcanza para suplir sus

necesidades básicas, pero considera que no recibe

el pago justo por sus productos, ya que no hay una

cultura de mercado en la cual la gente valore los

productos más limpios, venden a precio de

producto convencional.

Opinión diferenciación del Producto:

CULTIVO

Utilización de Insumos Químicos: Utilizan ocasionalmente insumos tipo 3 y 4, por ejemplo el Amistar.



Tiempo total en que el terreno ha sido sembrado por procedimientos mas limpios:

Desde que se inicio con las escuelas campesinas y la asociación, mas de 3 años.

Cumplimiento

Secado	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Rotación Cultivos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Lavado	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Curvas de Nivel en Pendiente:	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Almacenamiento	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Utilización Compost	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Aprovechamiento Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Fertirrigación	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Disposición de Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Labranza mínima	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Separación de Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Cuidado Fuentes Hídricas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Coberturas Vegetales	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Uso Eficiente Agua	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Especies Endémicas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Plan de Riego	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Elaboración Biopreparados	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Dispositivo Tratamiento Agua	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

VENTAJAS

*Envían la totalidad de su producto en bus desde la vereda, no tienen que ir al pueblo a hacer la venta

*Actualmente se genera un buen volumen de mora comparado con otros miembros de la asociación.

*Cuenta con una demanda de sus productos fija, todo lo que produce semanalmente es vendido.

*Posee buena preparación en temas de agricultura, actualmente está terminando una tecnología en producción agrícola.

*Las condiciones de vivienda son muy favorables, viven cómodamente.

*Cuenta con buena cantidad de animales, para la producción de abono orgánico.

*Tiene gran conocimiento de la asociación ya que es la secretaria general de esta, y ha estado vinculada desde sus inicios.

*Cuentan con lugares aptos para la preparación de compostaje, lombricultivo y abono líquido.

*Posee buenos conocimientos en producción agrícola.


DESVENTAJAS

*Últimos tramos de vía hacia el predio en malas condiciones para el tránsito.

*Tiene limitaciones para una eventual expansión en su producción ya que actualmente la mayoría del terreno cultivable esta cultivado.

*El hecho de tener clientes fijos para la totalidad de su producción, podría dificultar un eventual acuerdo de comercialización conjunto para ASOFRUMAR, ya que para este agricultor podría representar un riesgo el hecho de venderle a un nuevo comprador, más en este caso en donde hay una relación comercial de mas de 7 años con el antiguo comprador.

Figura 5 - Ficha Resumen Agricultor 5; Fuente Propia.



RESUMEN DE VISITA AL PREDIO, TRABAJO DE GRADO SOBRE ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS CASO ASOFRUMAR.

Nombre del Predio: El Escampadero

Municipio: Marinilla

Vereda: Montañitas Alto

Permanencia en el Predio: < 1 año

INFORMACIÓN AGRICULTOR

Nombre del Agricultor: Dolly del Socorro Garcés

Cedula de Ciudadanía: 21.869.905

Edad: 49 Años


Estado Civil: Casada

Teléfono: No Tiene

Celular: (310) 451 87 70

Tiempo en la Asociación: < 1 Año

Nivel mas alto de estudios: Bachiller y Madre Comunitaria



Asistencia a Escuelas de Formación Campesina:

SI ☒ NO ☐

Comentarios: "Las escuelas campesinas es un apoyo muy grande para nosotros, ya que el conocimiento recibido ha sido mucho. Aprendíamos desde como "picar" la tierra hasta como recolectar lo sembrado y hasta a los hijo de nosotros le daban capacitación".

INFORMACIÓN FAMILIAR

Nombre del Cónyuge: Héctor José Barrera

Numero de Hijos: 4

Hijos que habitan la casa: 2

INFORMACIÓN HIJOS		
NOMBRE	EDAD	OCUPACIÓN
Héctor Alejandro Barrera	30	Confecciones
Wilmar Barrera Garcés	28	Confecciones y Agricultor
Deisy Lilibet Barrera G.	21	Confecciones
Helen Katherine Barrera G.	16	Estudiante

Participación de los Hijos en Proceso Productivo

SI ☒ NO ☐

Dificultades Familiares:

SI ☐ NO ☒

Seguridad Social:

SI ☒ NO ☐

Comentarios: En este momento solo un hijo (Wilmar) esta acompañando en el proceso productivo, el resto de la familia se encuentra radicada en Medellín, por problemas de desplazamiento.

Comentarios: Ésta familia ha sufrido mucho, ya que salieron de su finca (ya montada en agricultura ecológica) por culpa de grupos subversivos.

Comentarios: EPS, ya que el esposo de la señora Dolly trabaja en Medellín en EPM, la tiene adscrita a la EPS al igual que a sus hijos.

VIVIENDA

Propia ☐

Arrendada ☐

Prestada ☒

Forma en la que Adquirió la vivienda:


Total Personas Habitando la Vivienda:

Total Habitaciones:

La vivienda es prestada, pero tienen permiso para cultivar.

4 Personas

2 Habitaciones



SERVICIOS PUBLICOS

Gas Natural ☐

Agua Potable ☒

Telefonía ☐

Recolección Basuras ☐

Energía Eléctrica ☐

Acueducto ☐

Observaciones:



COMERCIALIZACIÓN			
Producto que Comercializa: Cantidad : Periodicidad:	No Tiene Cultivo N.A N.A	 Mercados en los que vende sus productos: <hr/> <hr/> <hr/>	
Considera que recibe el pago justo por sus productos:		<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;"> SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> </div> <div> Comentarios: "Cuando cultivábamos en nuestra finca, los productos que sacábamos los vendíamos como si fueran cultivados de manera convencional ya que si pedíamos un precio mayor no se vendía". </div> </div>	
Opinión diferenciación del Producto: "Nuestros productos eran producidos de forma muy limpia, pero la falta de educación y de conciencia de los compradores, hace que los productos no sean atractivos en el mercado ya que los tamaños de algunos productos ecológicos no son iguales a los producidos de manera convencional, pero la calidad del ecológico es mucho mas grande, pero eso no lo sabe la gente".			
CULTIVO			
Utilización de Insumos Químicos: N.A <hr/> <hr/>			
Tiempo total en que el terreno ha sido sembrado por procedimientos mas limpios: N.A <hr/> <hr/>			
<u>Cumplimiento</u>			
Secado	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Rotación Cultivos
Lavado	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Curvas de Nivel en Pendiente
Almacenamiento	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Utilización Compost
Aprovechamiento Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Fertirrigación
Disposición de Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Labranza
Separación de Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Cuidado Fuentes Hídricas
Coberturas Vegetales	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Uso Eficiente Agua
Especies Endémicas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Plan de Riego
Elaboración Bioinsumos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Dispositivo Tratamiento Agua
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 48%;"> ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL </div> <div style="width: 48%;"> DESVENTAJAS </div> </div>			
VENTAJAS - Posee colaboradores para apoyarse en una futura implementación de cultivo. - Alto conocimiento en la producción ecológica. - Mucho tiempo atrás produjeron de manera ecológica pero por problemas de desplazamiento, tuvieron de abandonar su actividad pero la convicción y conciencia sigue intacta.		DESVENTAJAS - No posee un cultivo para producir y comercializar productos convenidos por la Asociación. - Poca credibilidad por producir mas limpio productos agrícolas masivamente. - Poco tiempo en la Asociación. - vías de acceso a su vivienda en muy mal estado, con un recorrido aproximado de 9 km hasta El Santuario ó 9 km hasta Marinilla.	

Figura 6 - Ficha Resumen Agricultor 6; Fuente Propia.



RESUMEN DE VISITA AL PREDIO, TRABAJO DE GRADO SOBRE ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS CASO ASOFRUMAR.

Nombre del Predio: La Moral

Municipio: Marinilla

Vereda: Los Alpes

Permanencia en el Predio: 5 años

INFORMACIÓN AGRICULTOR

Nombre del Agricultor: Alexander Herrera Zapata

Cedula de Ciudadanía: 1'045.018888

Edad: 22


Estado Civil: Soltero

Teléfono: (0574) 5672703

Celular: (313) 692 05 25

Tiempo en la Asociación: 2 Años

Nivel mas alto de estudios: Estudiante Tecnología en producción agrícola



Asistencia a Escuelas de Formación Campesina:

SI ☐

NO ☒

Comentarios: Alexander esta haciendo una tecnología en estudios agrícolas, por ello no ha tenido la capacidad (tiempo) de asistir a las escuelas de formación.

INFORMACIÓN FAMILIAR

Nombre del Cónyuge: No tiene actualmente

Numero de Hijos: 0

Hijos que habitan la casa: 2

INFORMACIÓN HIJOS		
NOMBRE	EDAD	OCUPACIÓN
Oscar Herrera Herrera	53	Agricultor
María de Jesus Zapata	42	Ama de Casa
Yesenia Herrera Zapata	16	Estudiante

Participación de los Hijos en Proceso Productivo

SI ☒

NO ☐

Dificultades Familiares:

SI ☐

NO ☒

Seguridad Social:

SI ☒

NO ☐

Comentarios: El padre de Alexander es agricultor, e inculco en esa maravillosa actividad. Al igual que Alexander su padre también maneja un cultivo de mora.

Comentarios: Ninguna.

Comentarios: La familia (Padre, Madre, Hermana y Alexander) está amparada por el SISBEN.

VIVIENDA

Propia ☐

Arrendada ☐

Prestada ☒

Forma en la que Adquirió la vivienda:


Total Personas Habitando la Vivienda:

Total Habitaciones:

La vivienda es prestada, pero tienen permiso para cultivar.

4 Personas

2 Habitaciones



SERVICIOS PUBLICOS

Gas Natural ☐

Agua Potable ☐

Telefonía ☒

Recolección Basuras ☐

Energía Eléctrica ☒

Alcantarillado ☐

Observaciones: el agua se obtiene de un nacimiento cercano, no poseen servicio de agua potable, ni de recolección de basuras, el manejo que le dan a los residuos es: orgánicos (alimentación al compost), plásticos y papel (se entierran), vidrio (se reutiliza) y los residuos peligrosos (se separan y son llevados a un acopio).

COMERCIALIZACIÓN

Producto que Comercializa:

Mora

Cantidad :

100 - 200 Kg

Periodicidad:

Semanal

Mercados en los que vende sus productos:

Alexander tiene un cliente fijo que recoge aproximadamente de 100 kg a 200 kg semanales, por lo tanto, no se tiene que preocupar por desplazarse hasta la plaza a vender toda su producción.

Considera que recibe el pago justo por sus productos:

SI ☐

NO ☒

Comentarios: cultivar este tipo de alimento es muy caro y no hay diferenciación en precio con el producto convencional, finalmente el intermediario se queda con las ganancias.

Opinión diferenciación del Producto: Alexander opina que sus productos no han perdido sus propiedades nutricionales debido a que el uso de agro quicos no es desmesurado, como se da en otros casos. El producto como tal es mas pequeño (tamaño) pero el sabor es mucho mas intenso y dulce que uno convencional.

CULTIVO

Utilización de Insumos Químicos: Realiza utilización de algunos insumos químicos, pero categorías 3 y 4, que son los permitidos por la Resolución 0187/2006, en la cual se puede encontrar un listado con todos lo insumos permitidos, con las categorías correspondientes.



Tiempo total en que el terreno ha sido sembrado por procedimientos mas limpios:

Los terrenos de la zona han sido muy golpeados, debido a que anteriormente solo se cultivaba con una alta utilización de agroquímicos, por lo tanto el proceso ha sido muy difícil y lento, Alexander lleva 2 años produciendo de forma mas limpia.

Cumplimiento

Secado	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Rotación Cultivos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Lavado	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Curvas de Nivel en Pendiente	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Almacenamiento	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Utilización Compost	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Aprovechamiento Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Fertirrigación	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Disposición de Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Labranza	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Separación de Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Cuidado Fuentes Hídricas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Coberturas Vegetales	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Uso Eficiente Agua	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Especies Endémicas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Plan de Riego	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Elaboración Bioinsumos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Dispositivo Tratamiento Agua	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>

Dispositivo: Pozo Séptico

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL


VENTAJAS

- Mucho tiempo cultivando en forma mas limpia.
- El cultivador tiene un alto conocimiento técnico en éste tipo de agricultura (producción más limpia).
- Capacidad en terreno para producir un volumen mayor al que producen hoy día.
- Convicción y entrega a al proceso de producción más limpia de los productos salientes, además hay el agricultor tiene una alta conciencia ambiental y ve la producción más limpia de sus productos como la mejor alternativa para producir y comercializar sus productos en un futuro cercano.
- Cantidad de producción importante, aproximadamente 200 Kg semanales.

DESVENTAJAS

- Cliente fijo para los productos que salen semanalmente.
- Vías de acceso a la finca muy malas, y con distancia aproximada de 7 km hasta El Santuario y 13 Km hasta Marinilla.
- No hay intención de acceder a nuevos mercados, ya que el producido semanal lo tiene comprometido con un solo cliente.
- El predio es PRESTADO, por lo tanto hay riesgo de perder los cultivos si el dueño a futuro requiere la finca para otra actividad.
- No hay cumplimiento de alguno de los requisitos de la Resolución 0187/06.

Figura 7 - Ficha Resumen Agricultor 7; Fuente Propia.



RESUMEN DE VISITA AL PREDIO, TRABAJO DE GRADO SOBRE ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS CASO ASOFRUMAR.

Nombre del Predio: No tiene predio

Municipio: Marinilla

Vereda: Los Alpes

Permanencia en el Predio: 1 años

INFORMACIÓN AGRICULTOR

Nombre del Agricultor: Aurelio Antonio Herrera

Cedula de Ciudadania: 71.020.430

Edad: 50 Años


Estado Civil: Casado

Telefono: (0574) 546 05 88

Celular: No Tiene

Tiempo en la Asociación: 3 Años

Nivel mas alto de estudios: primaria



Asistencia a Escuelas de Formación Campesina:

SI

☒

NO

☐

Comentarios: El señor Aurelio no tiene cultivo en éste momento, actualmente se gana la vida, trabajando como jornalero y vacunador de ganado de la zona.

INFORMACIÓN FAMILIAR

Nombre del Cónyuge: Mercedes Higuita

Numero de Hijos: 7

Hijos que habitan la casa: 7

INFORMACIÓN HIJOS		
NOMBRE	EDAD	OCUPACIÓN
Hernan Dario Herrera	25	Jornalero
Liliana Herrera	22	Estudiante
Tatiana Herrera	20	Estudiante
Manuela Herrera	15	Estudiante
Ricardo Herrera	13	Estudiante
Stiven Herrera	11	Estudiante
Stefania Herrera	9	Estudiante

Participación de los Hijos en Proceso Productivo

SI

☐

NO

☒

Comentarios: N.A

Dificultades Familiares:

SI

☐

NO

☒

Comentarios: _____

Seguridad Social:

SI

☐


NO

☒

Comentarios: Solo la hija mayor (Liliana Herrera), ha podido acceder al SISBEN, ya que necesitaba una cirugía en la columna y se logro sacar el carnet. Al resto de la familia no la cobija el SISBEN.

VIVIENDA

Propia ☒ **Arrendada** ☐ **Prestada** ☐



Forma en la que Adquirio la vivienda:

Total Personas Habitando la Vivienda: 9 Personas

Total Habitaciones: 3 Habitaciones

Compra - Subsidios del municipio (Mejoramiento de Vivienda)

SERVICIOS PUBLICOS

Gas Natural ☐

Agua Potable ☐

Telefonia ☒

Recolección Basuras ☐

Energía Elctrica ☒

Alcantarillado ☐

Observaciones: El Señor Aurelio Herrera no tiene terreno para cultivar.

COMERCIALIZACIÓN			
Producto que Comercializa: Cantidad : Periodicidad:	N.A N.A N.A	Mercados en los que vende sus productos: N.A _____ _____ _____	
Considera que recibe el pago justo por sus productos:		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Comentarios: N.A _____ _____ _____
Opinión diferenciación del Producto: N.A _____ _____ _____			
CULTIVO			
Utilización de Insumos Químicos: N.A _____ _____ _____		<div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 100px; margin: 0 auto;"></div>	
Tiempo total en que el terreno ha sido sembrado por procedimientos mas limpios: N.A _____ _____			
<u>Cumplimiento</u>			
Secado	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Rotación Cultivos
Lavado	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Curvas de Nivel en Pendiente
Almacenamiento	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Utilización Compost
Aprovechamiento Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Fertirrigación
Disposición de Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Labranza
Separación de Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Cuidado Fuentes Hidricas
Coberturas Vegetales	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Uso Eficiente Agua
Especies Endemicas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Plan de Riego
Elaboración Bioinsumos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Dispositivo Tratamiento Agua
<u>DESVENTAJAS</u>			
VENTAJAS - Permanencia en la Asociación por mucho tiempo y se muestra interesado por la tematica tratada en las reuniones.		DESVENTAJAS - No posee un cultivo para producir y comercializar productos convenido por la Asociación. - Poca interes y credibilidad por producir mas limpio productos agricolas. - Poco compromiso con la asociacion y con la produccion. - No posee colaboradores para apoyarse en una futura implementacion de cultivo. - vias de acceso a su vivienda en muy mal estado, con un recorrido aproximado de 7 km hasta El Santuario ó 13 km hasta Marinilla.	

Figura 8 - Ficha Resumen Agricultor 8; Fuente Propia.



RESUMEN DE VISITA AL PREDIO, TRABAJO DE GRADO SOBRE ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS CASO ASOFRUMAR.

Nombre del Predio: Los Naranjos

Municipio: Marinilla

Vereda: La Esmeralda

Permanencia en el Predio: 3 años

INFORMACIÓN AGRICULTOR

Nombre del Agricultor: Luis Carlos Agudelo G.

Cedula de Ciudadania: 70.903.998

Edad: 47

Estado Civil: Casado

Telefono: No tiene.

Celular: (311) 798 49 88

Tiempo en la Asociación: 3 Años

Nivel mas alto de estudios: 5° Primaria



Asistencia a Escuelas de Formación Campesina:

SI ☒

NO ☐

Comentarios: "hay compañeros muy activos, que aportan mucho conocimiento de la forma de cultivar y de cómo combatir alguna plaga o alguna maleza, estas experiencias son muy enriquecedoras por ello".

INFORMACIÓN FAMILIAR

Nombre del Cónyuge: Esther Giraldo.

Numero de Hijos: 1

Hijos que habitan la casa: 1

INFORMACIÓN HIJOS		
NOMBRE	EDAD	OCUPACIÓN
Robin Danilo Agudelo	11	Estudiante 4º Grado

Participación de los Hijos en Proceso Productivo

SI ☒

NO ☐

Dificultades Familiares:

SI ☒

NO ☐

Seguridad Social:

SI ☒

NO ☐


Comentarios: Su hijo de 10 años lo acompaña cuando puede a coger mora, por que le interesa mucho que valla aprendiendo sobre el proceso.

Comentarios: El hijo sufre del colon.

Comentarios: La familia está amparada por el SISBEN.

VIVIENDA

Propia ☐ Arrendada ☒ Prestada ☐



Forma en la que Adquirio la vivienda:

Total Personas Habitando la Vivienda: 3 Personas

Total Habitaciones: 2 Habitaciones

La vivienda es arrendada, pero tienen permiso para cultivar.

SERVICIOS PUBLICOS

Gas Natural ☐

Agua Potable ☒

Telefonia ☒

Recolección Basuras ☒

Energía Electrica ☒

Alcantarillado ☐

Observaciones: La recoleccion de residuos se hace una vez al mes, Don Luis Carlos se encarga de separ los residuos y almacenarlos, para luego entregarselo al carro recolector el cual pasa el ultimo viernes del mes.

65

COMERCIALIZACIÓN

Producto que Comercializa: Mora y brevo.

Cantidad :

Periodicidad:

Mercados en los que vende sus productos:

Don Luis Carlos vende sus productos directamente en la plaza de mercado local, y el legumbreras de su vereda.

Considera que recibe el pago justo por sus productos:

SI ☐
NO ☒

Comentarios: "el esfuerzo que hacemos nosotros los agricultores ecologicos para producir de ésta forma, no es compensado, ya que los precios son los mismos o menores que los productos convencionales.

Opinión diferenciación del Producto: Considero que mi producto si es diferenciador ya que la forma de producirlo le dá un valor nutricional muy grande".

CULTIVO

Utilización de Insumos Químicos: Los insumos que uso, son de categorías bajas (3 y 4), que son los permitidos, en el proceso de conversión de producción.



Tiempo total en que el terreno ha sido sembrado por procedimientos mas limpios: aproximadamente 3 años.

Cumplimiento

Secado	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Rotación Cultivos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Lavado	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Curvas de Nivel en Pendiente	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Almacenamiento	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Utilización Compost	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Aprovechamiento Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Fertirrigación	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Disposición de Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Labranza	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Separación de Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Cuidado Fuentes Hidricas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Coberturas Vegetales	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Uso Eficiente Agua	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Especies Endémicas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Plan de Riego	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Elaboración Bioinsumos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Dispositivo Tratamiento Agua	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>

Dispositivo: Pozo Septico

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL


VENTAJAS

- El agricultor tiene mucha fé en el proceso más limpio, por lo tanto esta dispuesto a continuar produciendo de esta forma.
- En todo momento está dispuesto a colaborar en ASOFRUMAR, es uno de los agricultores mas activos dentro de ASOFRUMAR.
- El agricultor tiene un alto conocimiento técnico en la producción mas limpia de sus productos (mora y breva).
- El agricultor está receptivo en todo momento para las reuniones de las entidades relacionadas con éste tipo de producción.
- La producción semanal de mora y brevo es aproximadamente 100 Kg (60 Kg de mora y 40 Kg de brevo).
- Las Vías de acceso a su predio estan en excelente estado.

DESVENTAJAS

- desventaja para la asociación, ya que si se quiere comercializar en un volumen importante, tendrían que contar con una cantidad limitada de la producción de éste agricultor.
- El predio no tiene mas espacio para aumentar en un futuro el cultivo.
- La mano de obra es limitada, ya que unicamente Don Luis Carlos labora en su predio.
- El transporte del producto actualmente no es el mas adecuado (microbus veredal), ya que el producto se maltrata en el viaje hacia Marinilla y Rionegro.

Figura 9 - Ficha Resumen Agricultor 9; Fuente Propia.



RESUMEN DE VISITA AL PREDIO, TRABAJO DE GRADO SOBRE ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS CASO ASOFRUMAR.

Nombre del Predio: N.A

Municipio: Rionegro

Vereda: Las Cuchillas

Permanencia en el Predio: 15 años

INFORMACIÓN AGRICULTOR

Nombre del Agricultor: Luis Guillermo Otalvaro

Cedula de Ciudadanía: 15.429.217

Edad: 46


Estado Civil: Casado

Teléfono: 561 55 99

Celular:

Tiempo en la Asociación: 3 Años

Nivel mas alto de estudios: Primaria



Asistencia a Escuelas de Formación Campesina:

SI ☒

NO ☐

Comentarios: Realizo los 2 niveles, trataban buenas practicas agrícolas pero también tenían acompañamiento psicosocial, considera que los dos niveles son muy completos y suficientes para aprender lo mas importante en la materia.

INFORMACIÓN FAMILIAR

Nombre del Cónyuge: Gloria

Numero de Hijos: 3

Hijos que habitan la casa: 3

INFORMACIÓN HIJOS		
NOMBRE	EDAD	OCUPACIÓN
Janeth Maritza	13	Estudiante
Marilyn Lorena	11	Estudiante
Andrea Isabel	5	Estudiante

Participación de los Hijos en Proceso Productivo

SI ☒

NO ☐

Dificultades Familiares:

SI ☐

NO ☒

Seguridad Social:

SI ☒

NO ☐

Comentarios: Colaboran en la cosecha, están muy pequeñas para las otras labores.

VIVIENDA

Propia

☒

Arrendada

☐


Prestada

☐

Forma en la que Adquirió la vivienda: Herencia

Total Personas Habitando la Vivienda: 5

Total Habitaciones: 4



SERVICIOS PUBLICOS

Gas Natural

☐

Telefonía

☒

Energía Eléctrica

☒

Acueducto

☒

Recolección Basuras

☒

Alcantarillado

☒

Observaciones: Servicio de recolección de basuras todos los Lunes y Miércoles.

COMERCIALIZACIÓN

Producto que Comercializa: Mora

Cantidad : 80 - 100 Kg

Periodicidad: Semanal

Mercados en los que vende sus productos:

Tiene un cliente que le compra 3 veces a la semana recogiendo el producto en su casa, otra parte se lleva a Rionegro, y otra a Marinilla el fin de semana. La de Rionegro la manda con familiar que tiene vehículo y la de Marinilla la lleva personalmente.

Tiene demanda fija, semanalmente vende todo lo que produce.

Considera que recibe el pago justo por sus productos:

SI ☐

NO ☒

Comentarios:

En 3 años manejando el punto de venta de ASOFRUMAR, ha visto como la gente observa el producto, es consciente que es mas limpio, pero en ultima instancia terminan comprando el mas aparente, el convencional. Eso hace que tengan que vender sus productos a precio de plaza a pesar de ser mas limpio.

Opinión diferenciación del Producto: Para las personas que buscan este tipo de productos y para ellos que los cultivan, este si es un producto diferenciador ya que es mas saludable, pero para al que solo le interesa comercialmente solo le importa la apariencia y tamaño del producto.

CULTIVO

Utilización de Insumos Químicos: Solo categorías 3 y 4, Forum, Escore, Birstanim



Tiempo total en que el terreno ha sido sembrado por procedimientos mas limpios:

Desde que inicio con las escuelas campesinas, aproximadamente 3 años, en el predio anteriormente se sembró frijol y papa convencional, pero luego se paso a sembrar legumbres las cuales necesitan menor utilización de insumos químicos, por lo cual el terreno a tenido un proceso de descontaminación.


Cumplimiento

Secado	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Rotación Cultivos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Lavado	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Curvas de Nivel en Pendientes	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Almacenamiento	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Utilización Compost	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Aprovechamiento Residuos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Fertirrigación	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Disposición de Residuos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Labranza Mínima	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Separación de Residuos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Cuidado Fuentes Hídricas	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Coberturas Vegetales	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Uso Eficiente Agua	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Especies Endémicas	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Plan de Riego	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
Elaboración Bioinsumos	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	Dispositivo Tratamiento Agua	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>*El predio tiene una excelente localización, cercana a vías principales y de fácil acceso para vehículos de todo tipo.</p> <p>*Actualmente se genera un buen volumen de mora comparado con otros miembros de la asociación, y con los futuros proyectos que el Agricultor ya esta empezando a implementar, se espera llegar a volúmenes de mas de 200kg semanales.</p> <p>*Cuenta con una demanda de sus productos fija, todo lo que produce semanalmente es vendido.</p> <p>*Cuenta con importantes facilidades para el transporte del producto, parte es recogida en su mismo predio y otra parte es transportada por un familiar, lo que implica menores costos.</p> <p>*Las condiciones de vivienda son muy favorables, viven cómodamente.</p> <p>*Cuenta con una muy buena extensión de terreno, lo que le brinda la posibilidad de aumentar su producción considerablemente, en caso de que surja algún proyecto o acuerdo con algún comprador que necesite un considerable volumen fijo.</p> <p>*Cuenta con avances en materia de riegos, con lo cual esta mas preparado en un eventual tiempo de sequia.</p>	<p>*A pesar de su buena ubicación, el predio esta muy apartado del resto de integrantes de la asociación, lo cual podría ser un inconveniente a la hora de lograr acuerdos o negociaciones conjuntas.</p> <p>*Debido a su cercanía con la autopista Medellín-Bogotá, este predio colinda con fabricas industriales, las cuales utilizan grandes cantidades de químicos en sus procesos productivos.</p> <p>*Este predio esta ubicado en jurisdicción del municipio de Rionegro, a diferencia de todos los otros predios que integran la asociación, los cuales pertenecen al municipio de Marinilla.</p> <p>*El hecho de tener clientes fijos para la totalidad de su producción, podría dificultar un eventual acuerdo de comercialización conjunto para ASOFRUMAR, ya que para este agricultor podría representar un riesgo el hecho de venderle a un nuevo comprador.</p>

Figura 10 - Ficha Resumen Agricultor 10; Fuente Propia.



RESUMEN DE VISITA AL PREDIO, TRABAJO DE GRADO SOBRE ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS CASO ASOFRUMAR.

Nombre del Predio: El Chorro

Municipio: Marinilla

Vereda: El Rosario

Permanencia en el Predio: > 5 años

INFORMACIÓN AGRICULTOR

Nombre del Agricultor: Orlando Lizárraga Suarez

Cedula de Ciudadanía: 71.689.309

Edad: 51 años


Estado Civil: Casado

Teléfono: No tiene

Celular: (311) 345 22 25

Tiempo en la Asociación: > 3 Años

Nivel mas alto de estudios: Primaria



Asistencia a Escuelas de Formación Campesina:

SI

☒

NO

☐

Comentarios: "Las escuelas campesinas son muy buenas ya que uno aprende mucho, pero opino que sería mucho mejor tener un poco mas de Practicas en campo".

INFORMACIÓN FAMILIAR

Nombre del Cónyuge: Ligia Esther Gómez Orozco

Numero de Hijos: 4

Hijos que habitan la casa: 2

INFORMACIÓN HIJOS		
NOMBRE	EDAD	OCUPACIÓN
Liliana Idarraga Gómez	29	Casada - Ama de Casa
Yuri Milena Idárraga G.	26	Casada - Ama de Casa
José Luis Idárraga Gómez	18	Agricultor
Orlando Steven Idárraga	12	Estudiante

Participación de los Hijos en Proceso Productivo

SI

☒

NO

☐

Dificultades Familiares:

SI

☐

NO

☒

Seguridad Social:

SI

☒

NO

☐

Comentarios: su hijo mayor esta sembrando frijol en una parte del predio, pero de forma convencional, adicionalmente Don Orlando siembra Granadillas en proceso más limpio.

Comentarios: Ninguna.

Comentarios: La familia está amparada por el SISBEN.

VIVIENDA

Propia ☒

Arrendada ☐


Prestada ☐

Forma en la que Adquirió la vivienda:

Total Personas Habitando la Vivienda: 4 Personas

Total Habitaciones: 3 Habitaciones

La vivienda fue heredada, por lo tanto su predio es propio.



SERVICIOS PUBLICOS

Gas Natural ☐

Agua Potable ☒

Telefonía ☒

Recolección Basuras ☒

Energía Eléctrica ☒

Alcantarillado ☐

Observaciones: El predio se encuentra ubicado aproximadamente a 30 minutos del Marinilla, las vías de acceso son muy regulares. La recolección de basuras la hace la entidad ambiental del municipio de Marinilla, y pasan a recoger los residuos dos veces al mes aproximadamente.

COMERCIALIZACIÓN

Producto que Comercializa: Tomate de árbol y Granadillas

Cantidad : Anteriormente 700 Kg de Tomate de árbol

Periodicidad: Semanalmente

Mercados en los que vende sus productos:

Tenía un cliente fijo en la Central Mayorista que le compraba la totalidad de sus productos, la compra se hacía directamente en la finca.

Considera que recibe el pago justo por sus productos:

SI ☐
NO ☒

Comentarios: El pago por el producto no se diferencia al de un tomate de árbol convencional, es decir, que no se valora el producto mas limpio en cuanto a precio.

Opinión diferenciación del Producto: El producto en sabor es mucho mas intenso (mas dulce) y el valor nutricional creo que es mucho mayor.

CULTIVO

Utilización de Insumos Químicos: Se usan productos tipo 3 y 4, que son menos tóxicos y menos peligrosos.



Tiempo total en que el terreno ha sido sembrado por procedimientos mas limpios:

aproximadamente 3 años, desde que comenzó el proyecto de Fruqueña en el municipio de Marinilla.

Cumplimiento

Secado	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Rotación Cultivos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Lavado	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Curvas de Nivel en Pendiente	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Almacenamiento	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Utilización Compost	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Aprovechamiento Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Fertirrigación	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Disposición de Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Labranza Mínima	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Separación de Residuos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Cuidado Fuentes Hídricas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Coberturas Vegetales	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Uso Eficiente Agua	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Especies Endémicas	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Plan de Riego	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
Elaboración Bioinsumos	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	Dispositivo Tratamiento Agua	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>

Dispositivo: Pozo Séptico.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL


Ventajas

- El agricultor tiene un terreno amplio para realizar cualquier tipo de cultivo.
- El agricultor posee una gran ayuda en su predio, que es su hijo mayor, ya que le colabora en todas las tareas agrícolas, cuando el no puede cumplirlas.
- Se sacaba una cantidad importante de producto semanalmente, lo que le deja un margen de ganancia alto.
- Sus clientes son fijos, y vas a buscar el producto directamente a su predio, lo cual es una ventaja muy grande ya que se ahorra el transporte de los productos y disminuye el riesgo de pérdida por negociaciones externas (plazas de mercado locales).

Desventajas

- El agricultor no tiene el suficiente tiempo para dedicarle a los cultivos, ya que es Fontanero de tiempo completo.
- El agricultor no posee esta convencido de que la agricultura más limpia sea la mejor opción para salir adelante.
- En el predio actualmente se esta cultivando frijol, cebolla en rama, y otros productos, pero de manera convencional, es decir, utilizan insumos químicos, lo cual es una desventaja para acceder a una certificación para productos más limpios.
- Poco compromiso con la producción más limpia.

Figura 11 - Ficha Resumen Agricultor 11; Fuente Propia.



RESUMEN DE VISITA AL PREDIO, TRABAJO DE GRADO SOBRE ESTRATEGIAS PARA LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS CASO ASOFRUMAR.

Nombre del Predio: Vista Hermosa

Municipio: Marinilla

Vereda: El Rosario

Permanencia en el Predio: 6 años

INFORMACIÓN AGRICULTOR

Nombre del Agricultor: Carlos Alberto Jaramillo Betar **Teléfono:** 5641201

Cedula de Ciudadanía: 98.520.139


Edad: 44

Estado Civil: Unión Libre

Celular:

Tiempo en la Asociación: 3 Años

Nivel mas alto de estudios: Bachillerato



Asistencia a Escuelas de Formación Campesina:

SI ☒

NO ☐

Comentarios: Siempre tuvo gran consciencia ambiental desde joven, las escuelas campesinas fueron algo determinante a la hora de tomar la desición de dejar la ciudad y su trabajo para dedicarse a la Agricultura.

INFORMACIÓN FAMILIAR

Nombre del Cónyuge: N.A

Numero de Hijos: N.A

Hijos que habitan la casa: N.A

INFORMACIÓN HIJOS

	NOMBRE	EDAD	OCUPACIÓN

Participación de los Hijos en Proceso Productivo

SI ☐

NO ☒

Dificultades Familiares:

SI ☐

NO ☒

Seguridad Social:

SI ☐

NO ☒

Comentarios:

VIVIENDA

Propia: ☒


Arrendada: ☐

Prestada: ☐

Forma en la que Adquirió la vivienda: Herencia

Total Personas Habitando la Vivienda: 2

Total Habitaciones: 3



SERVICIOS PUBLICOS

Gas Natural ☐

Acueducto ☒

Telefonía ☒

Recolección Basuras ☒

Energía Eléctrica ☒

Alcantarillado ☐

Observaciones: Servicio de recolección de basuras todos los Lunes y Miércoles.

COMERCIALIZACIÓN

Producto que Comercializa: Breva, Ban

Cantidad : 60 Kg

Periodicidad: Semanal

Mercados en los que vende sus productos:

Sus productos los lleva al punto de venta de la asociación de Marinilla, cuando cosechaba breva, sacaba alrededor de 60kg semanales, sin embargo desde un tiempo atrás viene siendo atacado por una plaga de perla, lo que acabo el cultivo.

Considera que recibe el pago justo por

SI

☐

NO

☒

Comentarios No alcanza a suplir sus necesidades basicas, no

considera que reciba el pago justo por sus productos, su familia lo apoya en tiempos dificiles.

Opinión diferenciación de No hay una cultura de consumo de este tipo de productos, piensa que faltan medios de promoción, por lo que un ciudadano normal todavia no encuentra un valor agregado en estos productos. Su producto se diferencia por el sabor mas dulce y natural.

CULTIVO

Utilización de Insumos Q: Categorías 3 y 4, Amister, Planbar, Lorban.



Tiempo total en que el terreno ha sido sembrado por procedimientos mas limpios:

Desde el 2005, cuando agricultor inicio proyecto de ganaderia sostenible y un proyecto agroforestal, ademas el predio estuvo varios años desocupado, por lo que lleva un periodo de descontaminación prolongado.

Cumplimiento

Secado	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	Rotación Cultivos	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
Lavado	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>	Curvas de Nivel en Pendii	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
Almacenamiento	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>	Utilización Compost	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
Aprovechamiento Residu	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	Fertirrigación	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
Disposición de Residuos	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	Labranza Mínima	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
Separación de Residuos	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	Cuidado Fuentes Hidricas	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
Coberturas Vegetales	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	Uso Eficiente Agua	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
Especies Endémicas	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	Plan de Riego	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>
Elaboración Bioinsumos	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	Dispositivo Tratamiento /	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	
VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>*El agricultor tiene muy buenas practicas para el cuidado de los recursos hidricos, por medio de la recolección de aguas lluvias, generando un sistema para la recolección de estas en tanques.</p> <p>*Gran conciencia del agricultor en la disposición y aprovechamiento de residuos sólidos, el predio se encuentra en condiciones muy buenas de organización.</p> <p>*Agricultor cuenta con gran conocimiento en materia de producción agricologica.</p> <p>*Cuenta con importantes facilidades para el transporte, carro o moto.</p> <p>*Las condiciones de vivienda son muy favorables, viven cómodamente.</p> <p>*Cuenta con una muy buena extensión de terreno, lo que le brinda la posibilidad de aumentar su producción considerablemente, en caso de que surja algún proyecto o acuerdo con algún comprador que necesite un considerable volumen fijo.</p> <p>*Persona con buenas cualidades de liderazgo, la cual ha brindado un importante aporte como presidente de la asociación.</p>	<p>* Actualmente su cultivo esta siendo afectado por una fuerte plaga de perla, lo que implico la perdida de casi la totalidad de su producción de breva.</p> <p>*Las vías de acceso al predio, no son facilmente transitables.</p> <p>*Su predio se encuentra a una distancia considerable de las carreteras principales.</p>

3.3.2 Análisis cualitativo de la Asociación.

Durante nuestra visita a cada uno de los predios de la asociación, realizamos seguimiento a diversas variables de carácter cualitativo, variables que no es posible cuantificar, pero que son determinantes a la hora de evaluar la situación actual de la asociación pues afectan directamente el entorno familiar, social, económico, la integración del grupo de agricultores, el balance entre sus intereses particulares y colectivos, la convicción a continuar cultivando de manera ecológica

a pesar de las dificultades, y además nos da muestra del sentido de pertenencia hacia la asociación por parte de los agricultores y sus motivaciones para pertenecer a esta, si solo buscan un beneficio a corto plazo, por ejemplo un proyecto próximo a ejecutarse, o si en realidad están dispuestos a dar su aporte permanente y a contribuir al crecimiento de ASOFRUMAR a largo plazo.

Además se analizaron específicamente las características del cultivo, observando en términos generales el cumplimiento que se le da a los requisitos que dispone la resolución 187 de 2006 en materia de certificación de productos agroecológicos (por tercera parte) como son: Tiempo transcurrido desde el inicio del proceso de conversión a la producción más limpia, Insumos químicos utilizados (confiando en el testimonio del agricultor, pues no se toman muestras), Utilización de técnicas que eviten la erosión del suelo como coberturas vegetales, curvas de nivel, practicas de labranza mínima, plan de riegos, abonamientos, siembra de especies endémicas, rotación de cultivos y la realización de otras actividades dentro del proceso productivo, llegando a determinar desde una perspectiva general que tan lejos se encuentra esta asociación de la consecución de esta certificación. Dicho análisis es de carácter cualitativo ya que dentro del alcance de este proyecto no se incluyen estudios técnicos que puedan generar cifras concluyentes que permitan hacer un análisis cuantitativo y por tanto determinístico de la situación de los cultivos de la asociación. A continuación el análisis de cada una de estas variables.

Condiciones de Vivienda:

En general todas las personas de la asociación tienen una condición de vivienda aceptable, en cuanto al acceso a servicios públicos, todos tienen acceso a electricidad, agua potable, y en su mayoría al servicio de recolección de basuras, con la particularidad de que en la mayoría de los casos el camión recolector solo pasa por los predios una vez al mes; ninguno

de los agricultores tiene red de alcantarillado, sin embargo todos a excepción de un miembro (quien solo cuenta con letrina) cuentan con pozo séptico .

Respecto a la estructura de las casas, todas son de material, cuentan con baño, dormitorios y cocina, además todas con piso solido, esto gracias al esfuerzo de los agricultores que según su testimonio paso a paso han ido mejorando las condiciones de estas, en algunos casos también se debe al apoyo de instituciones como la secretaria de agricultura de Marinilla la cual ha contribuido en la construcción de posos sépticos y pisos de material:

A pesar de esto, existe cierto desbalance entre los miembros de la asociación en algunos aspectos característicos de la vivienda, por ejemplo, el número de habitaciones es muy variable dentro de los integrantes, algunos cuentan con mucho espacio respecto al número de habitantes de la casa, mientras algunas familias viven en espacios muy reducidos. También es variable el tipo de vivienda, refiriéndonos a que algunos de los agricultores son propietarios del predio en el que residen mientras otros viven en propiedad arrendada o prestada, esto es un factor determinante a la hora de hablar de producción agroecológica, pues es un proceso de transformación el cual tarda mínimo dos años los cuales podrían perderse por el simple hecho de que el propietario de la tierra solicite la devolución de esta, de suceder tal situación se generaría un desbalance entre el nivel de producción ecológica de los integrantes, ya que quienes poseen vivienda propia pueden dar continuidad al proceso mientras los demás deberán comenzar de nuevo; dicha situación produce en ultimas impactos en la consecución de una certificación como asociación completa.

Se identificó este como uno de los principales factores de riesgo tanto para la consecución de una certificación como para el progreso de la asociación, ya que se afecta directamente el volumen de comercialización que se pueda alcanzar debido a que los productos que aportaba antes un agricultor ya no podrían ser ofrecidos como ecológicos o más limpios. Sin embargo se entiende que esta es una coyuntura inherente a todos los agricultores nacionales, es una situación cuya solución no recae solamente en la asociación sino que depende del gobierno, de los planes de desarrollo y de la inversión que genere para dinamizar el sector.

Otro aspecto importante son las instalaciones físicas con las que cuentan para el almacenamiento de insumos, elaboración de material orgánico compostado, marraneras, entre otras, allí se ve que se empieza a desarrollar un trabajo importante como asociación, ayudando por medio de proyectos a que cada agricultor cuente con instalaciones para la elaboración de abonos y lombricultivos. Sin embargo ninguno de los agricultores tiene un espacio físico disponible para el almacenamiento del producto cosechado ni el almacenamiento de insumos, los cuales son necesarios para la certificación.

Conocimiento de la temática de certificación de productos agroecológicos:

En general se observa que ninguno de los agricultores tiene mayor conocimiento sobre el tema de certificación de productos agroecológicos, más bien, todos juzgan desde el desconocimiento, argumentando que es un proceso sumamente complejo cuya consecución es prácticamente imposible, este es otro factor importante a tratar como asociación debido a que es importante darle la capacitación adecuada a los agricultores sobre este tema, brindándoles la posibilidad de conocer sus ventajas, desventajas, requisitos, procesos que conlleva y lo más relevante, dándoles la oportunidad de tomar la

decisión con argumentos constituidos bajo el conocimiento de la norma, de comenzar planes de acción para la búsqueda de una certificación ya sea por tercera parte o de confianza, o en caso contrario tomar la decisión de buscar estrategias diferentes a esta.

Proceso productivo más limpio:

Se observo como una constante en los agricultores, la utilización de coberturas vegetales, siembra en curvas de nivel, practicas de labranza mínima, utilización de material orgánico compostado; esto con algunas excepciones, por ejemplo, uno de los agricultores no siembra en curvas de nivel debido a que no es la propietaria del predio, y la verdadera dueña no lo autorizó.

Además, se observa una gran consciencia en el tema de utilización de insumos químicos en la mayoría de integrantes de la asociación, quienes expresaron evitar al máximo la utilización de algún insumo químico y en caso de ser necesaria su utilización solo utilizan químicos categorías 3 y 4 (Siendo el de mayor toxicidad el de categoría uno y el de menor el de categoría cuatro), acá se evidencia que hay un proceso de conversión en estos agricultores, pero por lo anteriormente dicho, estos se encuentran en una etapa de producción más limpia mas no de producción totalmente ecológica. A esto se presentan algunas excepciones, como el caso del mismo agricultor al que se hizo referencia anteriormente, no es propietario del terreno y actualmente en este se siembra papa de manera convencional; también se presenta otro caso de un agricultor quien anteriormente sembraba con practicas más limpias, pero que en la actualidad siembra frijol de manera convencional.

Otro factor relevante que se observa en este diagnostico es el alto grado de desequilibrio en la adopción de procesos de siembra más limpios entre los agricultores, algunos de ellos han avanzado mucho en el desarrollo de este tipo de prácticas, y producen volúmenes hasta de 150 Kg semanales, por otro lado, otros de los integrantes de ASOFRUMAR ni siquiera cuentan con un cultivo, ni han empezado un proceso de conversión a la agricultura ecológica; es importante replantear en este sentido los requerimientos para ingresar y permanecer en la asociación, pues la razón de ser de esta se basa en la implementación de prácticas más limpias y por esa razón se deben tener claros estos lineamiento con el fin de evitar los desbalances que se vienen presentando, y generar estrategias que permitan en una futura etapa de expansión buscar la integración de agricultores que ya hayan iniciado un proceso a de conversión a la agroecología y puedan equilibrarse de manera más rápida al nivel que llevan los mayores productores de la asociación.

En este punto es importante aclarar que es aceptable el ingreso de un agricultor que no cuente con cultivo pero que tenga ya planeado empezar un proceso de conversión, es el hecho de estar dentro de la asociación utilizando métodos convencionales lo que no debe ser permitido.

Respecto a los residuos sólidos, según testimonio de los mismos agricultores, se realiza un adecuado manejo de estos, sin embargo en este tema se notó para muchos de los agricultores una gran limitación y es que solo cuentan con un servicio de recolección de basuras mensual, lo que los podría llevar a implementar practicas no adecuadas en la disposición de estos residuos, este sería un tema a evaluar antes de proceder a iniciar un proceso de certificación.

Percepción y motivación hacia la producción más limpia:

Este es uno de los aspectos más positivos que se encontraron dentro del diagnóstico realizado, la gran mayoría de los agricultores entrevistados mostraron una gran convicción por la producción ecológica o más limpia, las motivaciones que sobresalieron en este análisis fueron la producción de frutos que no afectaran la salud de sus familias o consumidores de sus productos, la protección al medio ambiente y el mejor sabor del producto cultivado bajo procedimientos más limpios. En ningún momento se hizo referencia a la diferenciación del producto como una motivación para producir ecológicamente, por el contrario fue una constante en todos los agricultores responder negativamente cuando se les preguntaba si recibían el pago justo por sus productos, argumentaron que no hay una cultura de consumo de este tipo de productos, la gente continua escogiendo por la apariencia (color, tamaño) de este, y no le dan ningún valor agregado al producto orgánico, se venden al mismo precio del producto convencional y en muchas ocasiones el agricultor pierde el producto, ya que el consumidor siempre escoge el mas “bonito”.

Sentido de pertenencia hacia la asociación:

En este aspecto se observaron posiciones diversas en cuanto al punto de vista de cada agricultor con respecto a la asociación, en primer lugar se observó un grupo de agricultores con gran sentido de pertenencia hacia ASOFRUMAR, la particularidad que se observa en estos, es que son los que más participación tienen y los que en la actualidad asumen cargos dentro de la junta directiva como presidencia, secretaría, tesorería y fiscalía, a estos también se adicionan personas que aunque no hagan parte de estos procesos administrativos, tienen gran iniciativa y participan activamente en las reuniones periódicas que se programan.

En segundo lugar se observaron algunas personas que hacen parte de la asociación mas por el hecho de encontrar beneficios a corto plazo, como proyectos o ayudas económicas, por lo general estas personas son mas tendientes a no participar de las reuniones programadas y a desertar de la asociación cuando no encuentran beneficios en corto tiempo, como ya ha ocurrido con otros agricultores que no hacen parte de la asociación actualmente.

Por otro lado, se encontraron personas que no tienen tanto sentido de pertenencia debido a irregularidades que se han presentado con los proyectos, o porque consideran que el hecho de pertenecer a la asociación no les ha traído mayores beneficios, incluso en algunos casos no se han sentido respaldados en momentos que lo requerían.

Se identificó que este es un aspecto difícil de controlar, ya que es una asociación pequeña que intenta conseguir recursos para el mejoramiento de las condiciones de todos los integrantes pero en muchos casos las ayudas entregadas por las instituciones no alcanzan para aportarle a cada miembro, en este punto es fundamental la transparencia en la distribución de los recursos, y buscar los espacios para que todos como asociación concierten el uso que se le dará a los futuros ingresos de ASOFRUMAR.

Participación de la familia en el proceso productivo

Se observa que normalmente cuando los hijos habitan la casa, colaboran en el proceso productivo, los más pequeños en la cosecha del producto, y los mayores en todas las etapas, sin embargo algunos de los hijos de los agricultores entrevistados, han tenido que migrar a las grandes ciudades ya que la agricultura no les brinda el sustento suficiente para vivir, esta situación es preocupante ya que uno de los sectores más importantes para una economía como la nuestra como lo es el agrario, se está quedando sin su fuerza laboral joven, la cual esta migrando a la ciudad a buscar oportunidades.

Es claro que la cadena de distribución de estos productos es un actor clave que afecta de manera determinante la permanencia de estas nuevas generaciones en el campo, convirtiéndose en una problemática social donde el agricultor cada día es más pobre y el intermediario recibe toda la ganancia del producto, lo que lleva a los jóvenes a salir a buscar nuevas oportunidades y a encontrar un trabajo que pueda ser mejor remunerado y que implique menos desgaste físico. Dada la situación tanto la asociación como las escuelas de formación, secretaría de agricultura, deben continuar implementando planes de acción para incentivar a los jóvenes a continuar trabajando la agricultura.

Ubicación del predio

Este es un aspecto bastante relevante, que probablemente todavía no haya llegado a generar el efecto que podría conllevar, se observa que los integrantes de la asociación se encuentran muy dispersos, en términos de su ubicación, los agricultores se podrían dividir en tres grupos, los que están ubicados en la vereda el Rosario y sus cercanías, los que están ubicados en la vereda montaña y sus cercanías, y el resto de agricultores que se encuentran ubicados fuera de estas veredas, estos últimos viven más cerca de la autopista Medellín - Bogotá y por tanto tienen mejores vías de acceso:

- **Vereda el Rosario:** Este grupo lo integran, Celina Giraldo, Ferney García, Carlos Jaramillo y Orlando Idárraga, los primeros tres viven cerca, la carretera para llegar a estos predios es de difícil acceso. Sin embargo Orlando a pesar de estar ubicado en las cercanías a esta vereda, se encuentra muy alejado del grupo.
- **Vereda Montaña:** Este grupo está integrado por Luis Maya, Érika Peña, Dolly Garcés, Alexander Herrera y Aurelio Herrera, estos agricultores están todos distribuidos en la carretera entre los municipios de Marinilla y Santuario, sin embargo las distancias son grandes entre ellos, solo Luis Maya y Érika Peña viven realmente cerca, la carretera esta en difíciles condiciones de transitabilidad.

Agricultores restantes: Este grupo está conformado por Luis Guillermo Otálvaro, y Luis Agudelo, estos dos agricultores están aledaños a la autopista Medellín-Bogotá, las condiciones de acceso son mucho mejores, sin embargo estas dos personas son las que se encuentran más apartadas del grupo.

En conclusión a pesar de que algunos están cerca de otros, las distancias entre estos tres grupos mencionados son grandes, incluso en algunos casos los miembros del mismo grupo se encuentran muy alejados, esto todavía no ha generado grandes impactos pues no se han adoptado estrategias de comercio conjunto, sin embargo este sería un obstáculo relevante a la hora de buscar medios de integración para la comercialización.

Esto hace que sea realmente importante implementar planes de acción para una expansión estratégica de la asociación (en el momento que esta se empiece a desarrollar), buscando nuevos miembros, ubicados en puntos estratégicos que generen mas integración en la red.

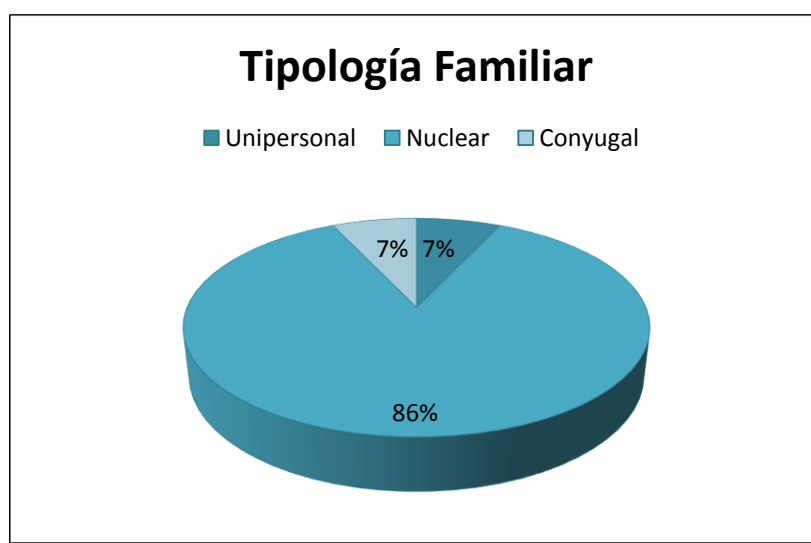
3.3.3 Análisis Cuantitativo de la Asociación

Actualmente ASOFRUMAR cuenta con 13 asociados, los cuales están divididos en dos municipios específicamente, en el municipio de Marinilla se encuentran 12 asociados (la gran mayoría) y en el municipio de Rionegro, se encuentra un solo asociado, el cual se hace parte de la Junta Directiva de ASOFRUMAR, desempeñando el papel de tesorero dentro de la asociación.

A continuación se analizaran algunas variables cuantitativas que ayudan a visualizar de una mejor manera la situación actual de ASOFRUMAR, en cuanto a tipología familiar, tenencia de tierra, nivel de educación de los agricultores, acceso a servicios públicos, seguridad social, distribución de oferta de productos por tipo, y distribución de asociados por área geográfica.

Tipología Familiar

Figura 12 - Distribución de Agricultores por Tipología Familiar; Fuente Propia.

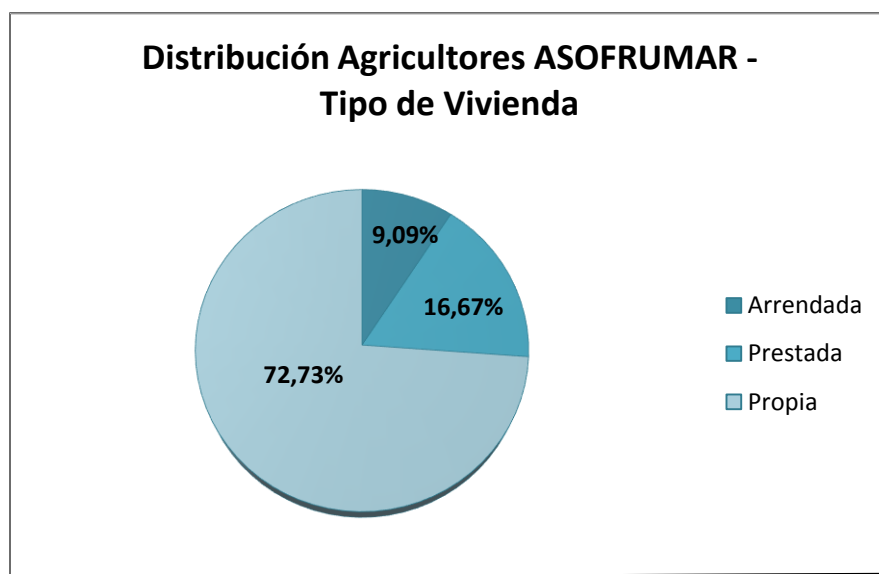


En ASOFRUMAR prevalece la familia nuclear como tradicionalmente se presenta en las zonas rurales, continuando con la familia conyugal. Esta Asociación se caracteriza por estar compuesta por un número considerable de asociados mayores de 60 años, generando ésta

situación que sean sus hijos quienes asuman el papel de representantes dentro de la Asociación, lo cual es una ventaja muy grande, ya que representa una nueva dinámica en los procesos que posibilita el relevo generacional y grandes apuestas por parte de dichos nuevos representantes para una continuidad de la asociación.

Tenencia de Tierra

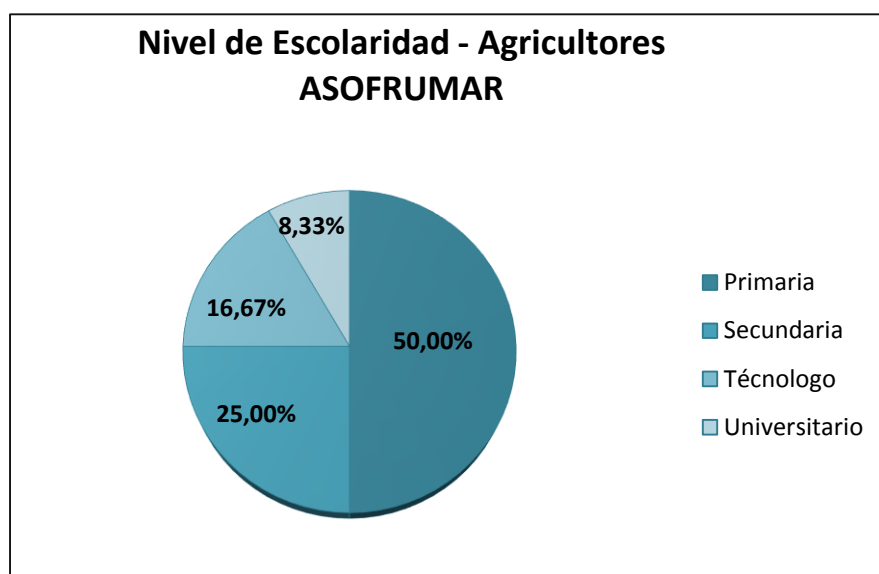
Figura 13 - Distribución de Agricultores por Tenencia de Tierra; Fuente Propia.



ASOFRUMAR cuenta con 13 asociados actualmente, algunos siendo miembros activos con cultivos propios, los cuales son la gran mayoría. Desafortunadamente no todos cuentan con este privilegio, tal como se puede ver en la anterior ilustración (Figura 13), se puede observar que hay un porcentaje importante de agricultores que actualmente tienen sus viviendas (vivienda y predio) arrendadas y prestadas por algún familiar o amigos cercanos.

Nivel de educación de los agricultores

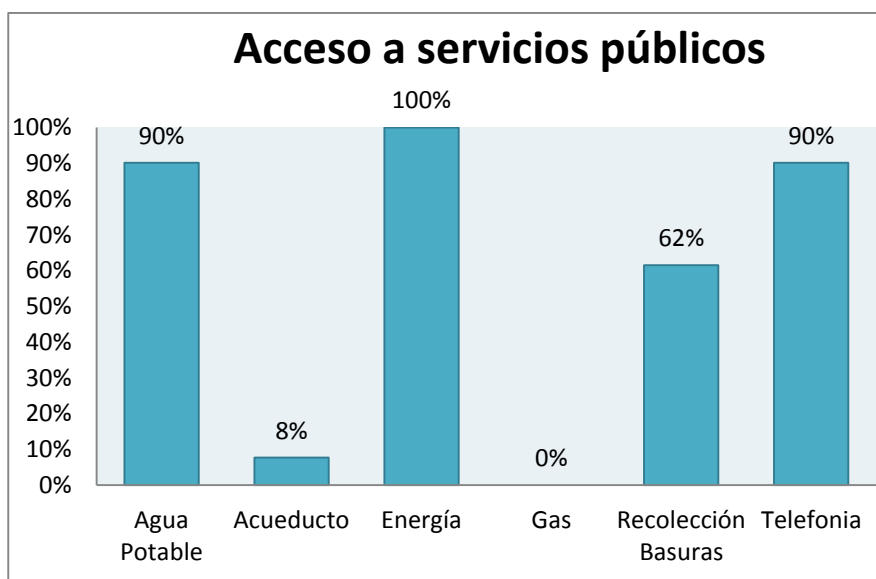
Figura 14 - Distribución asociados por nivel de escolaridad; Fuente Propia.



A pesar del alto porcentaje que se puede percibir de personas cuyo nivel más alto de estudios es la primaria, en este momento es importante destacar que la mayoría de estas personas cursaron un nivel un poco más alto de escolaridad sin alcanzar el bachillerato, de igual forma es muy importante resaltar que dentro del grupo de asociados, se encuentran dos jóvenes (Érika Yuliana Peña Bedoya y Oscar Alexander Herrera Zapata) representando a sus padres dentro de la asociación, que actualmente están realizando sus estudios tecnológicos en producción agrícola en la Escuela de Hortofrutícola del oriente Antioqueño. Éste hecho para la Asociación es muy importante ya que estos estudiantes pueden contribuir en conocimiento y técnicas que adquieran en su proceso formativo de manera activa

Acceso a servicios públicos

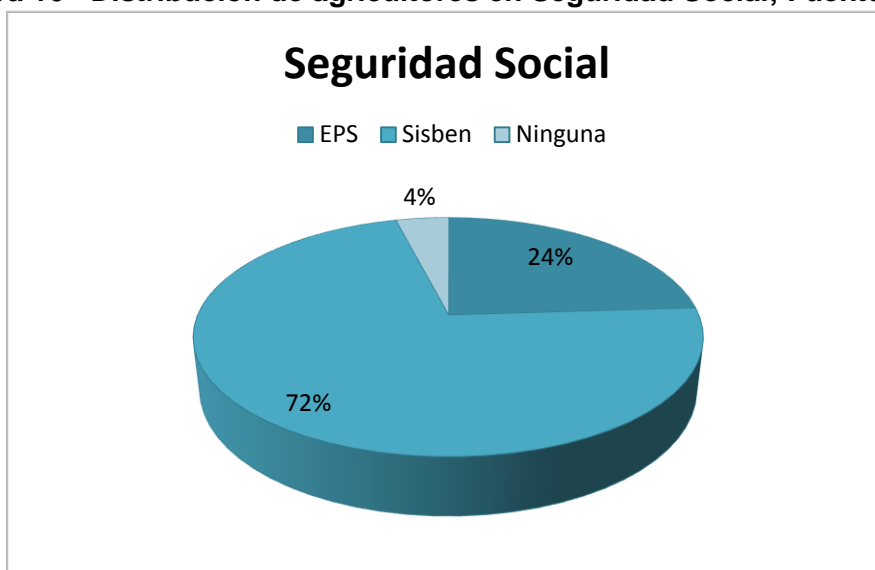
Figura 15 - Acceso a Servicios Públicos; Fuente Propia.



Cómo se puede identificar en la anterior ilustración (Figura 15), la totalidad de los asociados cuenta con servicio de energía eléctrica, el 90% cuenta con agua potable, el 8% cuenta con servicio de alcantarillado, el 62% cuenta con servicio de recolección de residuos sólidos, que se hace de forma periódica en cada una de las veredas que habitan los asociados, por ejemplo, hay casos en el cual la recolección se hace dos (2) veces a la semana, como también está el caso en el cual el vehículo recolector pasa una (1) vez al mes. También se puede evidenciar que la mayoría cuenta con servicio de telefonía en sus predios. En cuanto al servicio de Gas Natural, ninguno cuenta con éste servicio, pero la solución encontrada es la utilización de pipetas de gas, suministradas periódicamente en las veredas donde residen.

Seguridad Social

Figura 16 - Distribución de agricultores en Seguridad Social; Fuente Propia.

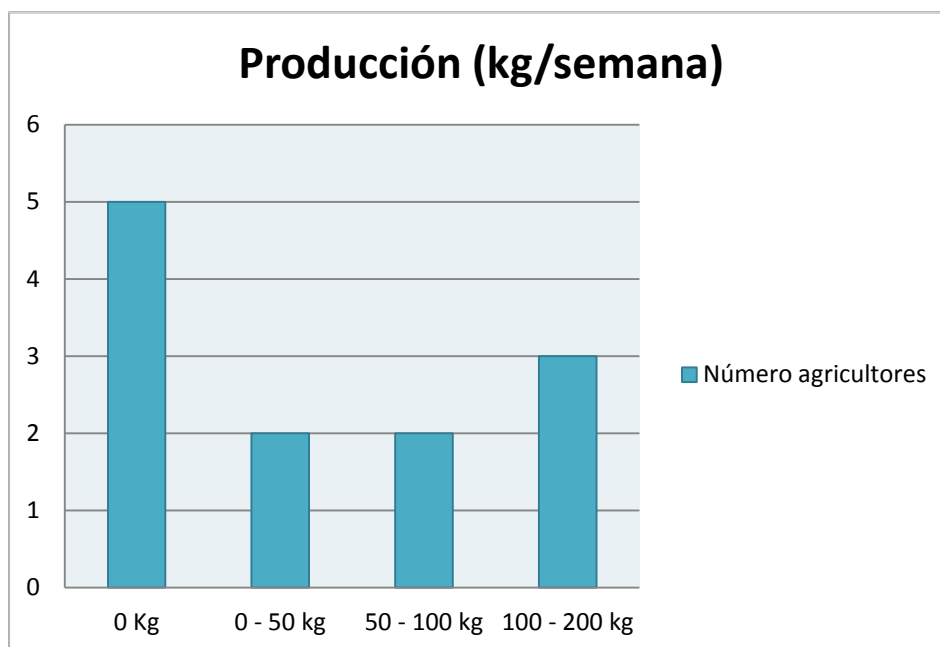


La situación actual de los asociados en cuanto a la seguridad social (Salud y Pensión) se puede evidenciar en la anterior ilustración (Figura 16), aproximadamente el 70% de los asociados están adscritos al SISBEN, 24% están adscritos a EPS como beneficiarios de familiares que trabajan en actividades alternas a la agricultura, y por último se puede identificar que aproximadamente el 6% de los asociados no tienen ningún tipo de seguridad social (salud).

En cuanto a la pensión ningún asociado está beneficiado, es por esta razón que en la comunidad hombres y mujeres a pesar de haber cumplido más de 60 años, siguen realizando labores agrícolas, o en su defecto algún miembro de la familia toma la representación y el trabajo en el predio.

Cantidad de producción

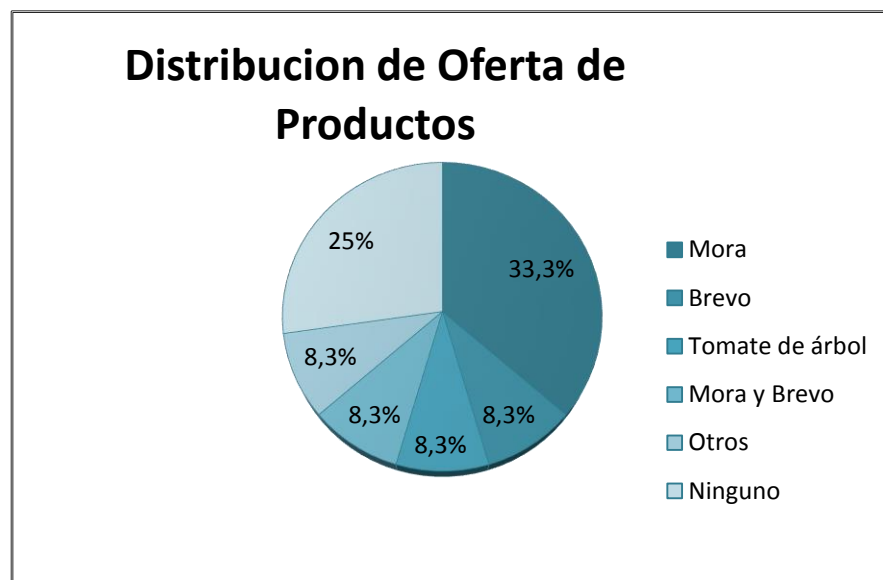
Figura 17 - Producción Semanal Asociados; Fuente Propia.



Como se logra observar en la Ilustración anterior (Figura 17), la gran mayoría de los asociados (cinco agricultores), no están ofertando ningún tipo de producto, lo cual es algo preocupante ya que disminuye la posibilidad de crecimiento de ASOFRUMAR en un corto y mediano plazo. También se puede identificar que hay asociados que están cosechando aproximadamente 50 kg semanales de mora, brevo y tomate de árbol. Los asociados que más producción están recogiendo semanalmente, cosechan más de 100 kg, lo cual representa casi la totalidad de la producción de mora (producto primario) en la asociación.

Productos Cultivados

Figura 18 - Distribución de Oferta de Productos ASOFRUMAR; Fuente Propia.

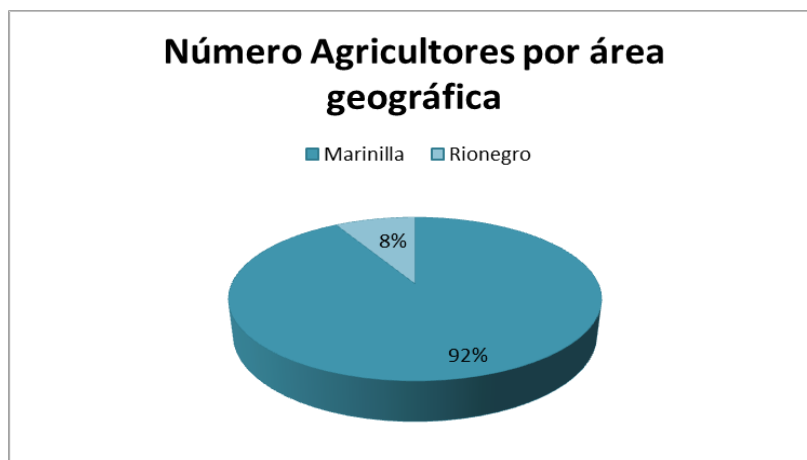


Cómo se puede observar en la ilustración anterior (Figura 18) La mayoría de los asociados de ASOFRUMAR, están en un esquema de producción de mora, y éste producto es el de mayor demanda por parte de los clientes. El brevo representa un 8,3% de la producción total de la asociación, al igual que el Tomate de árbol. Sin embargo hay algunos asociados que han optado por estrategias de producción, las cuales consisten en variar sus productos agrícolas, es decir, que optan por cosechar brevo y mora (en el mismo predio), y otros productos alternos (hortalizas, verduras, frutas distintas a las establecidas por la Asociación).

Algo importante que cabe resaltar es que algunos de los Asociados no tienen en este momento ningún tipo de cultivo, por diferentes circunstancias, lo cual causa un desequilibrio en la cantidad de productos que podría ofertar la Asociación. Como se observa en la ilustración anterior (Figura 18) el 25% de los asociados, no tienen ningún tipo de cultivo actualmente, sin embargo, están a la espera de un proyecto que pueda gestionar la Junta Directiva de ASOFRUMAR, en el cual puedan salir beneficiados.

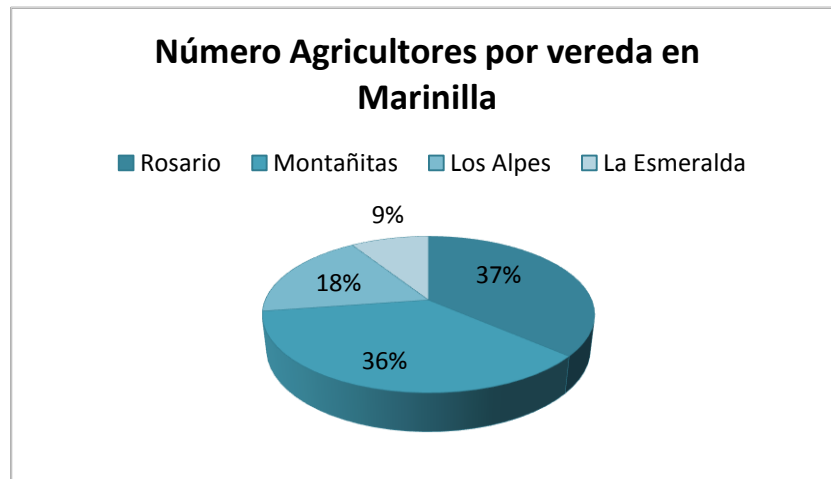
Distribución de agricultores por área geográfica

Figura 19 - Distribución Agricultores por Municipios; Fuente Propia.



Como se puede observar en la Ilustración anterior (Figura 19), la gran mayoría de los predios de los asociados están ubicados en el municipio de Marinilla, solo un asociado se encuentra en el municipio de Rionegro (Vereda Las Cuchillas), dicho asociado es un miembro activo dentro de ASOFRUMAR desempeñándose como tesorero de la asociación. Para ser un poco más específico en el análisis de la distribución por área geográfica, a continuación se divide el grupo de agricultores en Marinilla y Rionegro, haciendo énfasis en el grupo de Marinilla, Municipio en el cual se encuentran ubicados la mayoría de los miembros.

Figura 20 - Distribución Agricultores Municipio de Marinilla; Fuente Propia.



Como se puede observar en la ilustración anterior (Figura 20), los asociados ubicados en el municipio de Marinilla, están agrupados básicamente en cuatro veredas, las cuales son:

- Vereda El Rosario
- Vereda Montañitas
- Vereda Los Alpes
- Vereda La Esmeralda

La mayor parte de los asociados están ubicados en la Vereda El Rosario, el segundo mayor grupo se encuentran ubicado en la Vereda Montañitas, continuando con dos asociados ubicados en la Vereda Los Alpes, y por ultimo un asociado ubicado en la Vereda La Esmeralda.

3.3.4 Matriz DOFA

Tabla 5 - Matriz DOFA; fuente propia

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> * Proceso productivo más limpio, producen a consciencia bajo métodos de producción más limpios. * Percepción y motivación hacia la producción ecológica (se perciben asociados con convicción por la producción ecológica) * Participación de la familia en el proceso productivo. * Liderazgo de los jóvenes en la asociación (Varios jóvenes participan activamente en funciones de la asociación, además continúan preparándose académicamente) 	<ul style="list-style-type: none"> * Distribución Geográfica de los predios (las distancias entre algunos predios son extensas, y el acceso en algunos casos es complejo) * Distribución de la oferta de productos (muy focalizados hacia un solo producto) * Acceso a seguridad social * Conocimiento en temas de certificación (se observo a los asociados poco enterados sobre temas de certificación) * Desequilibrios pronunciados entre los integrantes de la asociación (en cuanto a volumen de producción, tenencia de tierra)
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> * Surgimiento de nuevos proyectos por parte de ONG's o entes gubernamentales. * Apoyo de empresas que realizan responsabilidad social apoyando iniciativas ecológicas. * Consumo creciente de productos ecológicos. (Importante aclarar que este crecimiento ha sido paulatino) * Surgimiento de nuevas iniciativas como el DARO (Distrito Agrario del Oriente Antioqueño), enfocados a integrar las Asociaciones, generando mecanismos de avales de confianza. 	<ul style="list-style-type: none"> * Violencia, desplazamiento forzado * Cambios de administración (gobierno) * Volatilidad de los precios * Insuficiente prestación de servicio de recolección de basuras. * Plagas de difícil manejo en ausencia de químicos * Mal manejo de los fondos destinados a proyectos por parte de las instituciones intermediarias.

Como se puede observar, en la anterior matriz se resumen los aspectos más relevantes encontrados en las visitas a los predios de la asociación, los cuales fueron analizados a profundidad en los análisis cuantitativo y cualitativo previamente expuestos. A estos aspectos se suman las oportunidades y amenazas externas a las cuales se encuentra expuesta la asociación.

Entre las principales amenazas se encuentran la violencia y la falta de oportunidades laborales, que llevan a las personas jóvenes del campo a migrar a las grandes ciudades en busca de oportunidades, quedándose así el campo sin capital humano. Además de esto una gran amenaza para los integrantes de la Asociación son las nuevas plagas que puedan atacar su cultivo, las cuales pueden ser difíciles de combatir bajo unos estándares de producción más limpia. También las grandes fluctuaciones de precio a la baja de un producto como la mora, pueden representar grandes riesgos para ASOFRUMAR, ya que la mayoría de sus cultivos se basan en la producción de este fruto. También los cambios en las administraciones municipales, pueden afectar directamente los intereses de la asociación, ya que de iniciar una administración que no brinde buen respaldo a la agricultura y al sector agroecológico se perdería todo el respaldo que en administraciones anteriores se ha venido teniendo en materia de ejecución de proyectos y mejoramiento de viviendas.

3.4 PROPOSICION DE ESTRATEGIAS PARA LA CONSECUCION DE LA CERTIFICACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS – ASOFRUMAR.

Es claro, por el contacto que se tuvo con personas de diferentes instituciones relacionadas con el tema de productos agroecológicos, y por el contacto directo que se tuvo con los agricultores, que la resolución 187 de 2006 impone condicionamientos bastante estrictos para la obtención de una certificación, que este tipo de certificación por tercera parte está más dirigido a productores con alto volumen de producción e importante solvencia económica, y que no sería solo necesario el esfuerzo de los agricultores de la asociación para mejorar sus falencias, sino que es también necesario el cambio de ciertas características que hoy son inherentes a la certificación por tercera parte las cuales hacen que en la actualidad este tipo de certificación no sea asequible para el pequeño agricultor Colombiano.

Se observa que la asociación aún tiene importantes puntos que debe mejorar antes de entrar a un proceso de certificación ya sea por tercera parte o de confianza.

Respecto al tipo de certificación, se observa que la certificación por tercera parte implica grandes costos, entre ellos de inspección y trámite del certificado, además de esto, los mayores costos se ven representados en las grandes inversiones en infraestructura para dar cumplimiento a los requerimientos de la resolución, se evidencia que las fincas que han logrado este tipo de certificación son mucho más tecnificadas, con producción

totalmente ecológica, y llevan un proceso de muchos más años para llegar a este punto. En este punto es importante que la asociación evalúe la posibilidad de unirse a iniciativas como los avales de confianza, aportando al crecimiento de estas estrategias y empezando a tener trayectoria en un tema que podría tener un impacto importante en los mercados locales (a los cuales se debe dirigir inicialmente la asociación) en el mediano plazo. Es importante aclarar que incluso en el caso en que la asociación opte por una certificación de confianza, es largo el camino a recorrer, pues a pesar de que estas son más asequibles y flexibles con el pequeño agricultor, tienen unos lineamientos técnicos a seguir paralelos a la certificación por tercera parte, algunos de los cuales aún no son alcanzados por la asociación.

ASOFRUMAR es una asociación en consolidación que actualmente trabaja en la búsqueda de proyectos y recursos que permitan mejorar la calidad de vida de sus integrantes, que está en proceso de conversión hacia la producción ecológica, actualmente cultivando bajo los principios de la producción más limpia. En las visitas realizadas a los predios se pudo evidenciar una asociación comprometida con la producción más limpia, sin embargo es una asociación recientemente constituida con muchos retos por delante y asuntos por mejorar; por tal motivo se considera que para empezar un proceso de certificación de cualquier tipo, la asociación primero debe pasar por un proceso de consolidación y de posicionamiento en el mercado local, se considera que la asociación debe optar por un plan de acción de tres fases las cuales son: fortalecimiento de la asociación, proceso de expansión y proceso de certificación. El desarrollo de las dos primeras fases de esta estrategia contribuirá determinadamente a la consecución de cualquiera de los tipos de certificación y le darán a la asociación la solidez y madurez necesaria para que en el momento de afrontar la tercera etapa (proceso de certificación) se tome en consenso una decisión pertinente y basada en el conocimiento, sobre el tipo de certificación por el cual vayan a optar, teniendo en cuenta su mercado objetivo y las proyecciones que para ese entonces como asociación tengan.

La idea es que desde la etapa inicial todos los miembros de la asociación tengan contacto con el tema de certificación, que se hagan ejercicios de sensibilización del tema, generando conocimiento y espacios de discusión, de manera que cuando la asociación entre en un periodo de mayor madurez, los miembros de esta tengan la capacidad de definir si la opción de un proceso de certificación de cualquier tipo les genera algún valor agregado según su estrategia comercial y su mercado objetivo.

A pesar de que en la ejecución de una eventual tercera etapa, son los miembros de la asociación quienes tomarían la decisión acerca del tipo de certificación a elegir, es importante comentar que para los autores de este trabajo grado, por la situación actual encontrada en las visitas realizadas a cada uno de los predios de la asociación, y las circunstancias percibidas en las cuales los requerimientos de una certificación por tercera parte no concuerdan con la realidad del campesino Colombiano y además de esto los principales entes comercializadores de productos agroecológicos a nivel local no apoyan este tipo de certificación, se considera que se deben buscar otras alternativas en las cuales se permitan llegar a un nivel de confianza alto, entre el productor y el consumidor, como es la certificación de confianza. Sin embargo la decisión de iniciar o no un proceso de certificación, y la decisión entre los tipos de certificación existentes, debe ser tomada basándose en la realidad que para el momento de iniciar la tercera etapa viva la Asociación, ya que durante el horizonte de ejecución de estas estrategias, la situación de

la Asociación puede cambiar determinadamente.

A continuación se explican las estrategias propuestas en cada una de las fases:

FASE 1 – FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN:

A. Continuidad a proyectos de mejoramiento de vivienda.

El primer paso a dar en el fortalecimiento de la Asociación, es la continuación de los proyectos de mejora de vivienda de los agricultores que se han venido realizando, es prioridad buscar inicialmente la mejoría en la calidad de vida de todos los agricultores, buscar proyectos que traigan recursos a la asociación para ampliar el alcance de los proyectos de generación de abono y adecuaciones de espacios físicos para estos fines como composteras y lombricultivos, la idea es que haya una distribución equitativa de los recursos, lo cual permita un crecimiento equilibrado de la Asociación. Para esto es importante hacer una gestión proactiva de los recursos definiendo con anterioridad la destinación de estos, decidiendo en consenso cuales son las prioridades dentro del grupo.

B. Proyección y Organización de ASOFRUMAR

A principios de 2008, a ASOFRUMAR ya constituida legalmente, se le asigna (Proyecto Fruqueña) un comité evaluador de la Corporación Prodepaz el cual buscaba en ese momento, realizar un diagnóstico general de las condiciones de la Asociación en materia administrativa y técnica. Dentro del análisis técnico se determinaron las condiciones del cultivo y también estrategias para optimizar el proceso productivo en cada uno de los predios de los asociados, lo cual significó un avance muy grande y ayudó a generar inquietudes y mejoramiento en las metodologías empíricas aplicadas por los agricultores. Dentro del diagnóstico administrativo, se encontraron falencias, que fueron superadas mediante la creación de una Junta Directiva, constituida por un Presidente, una Secretaria, un Tesorero y un Fiscal, los cuales servirían (actualmente sirven) de representación ante entidades públicas y privadas para la búsqueda y ejecución de proyectos. Adicionalmente la Junta Directiva velaría por los intereses colectivos y por seguir al pie de la letra los planes estratégicos y planes de acción propuestos por la asamblea (junta de asociados y junta directiva), lo cual hasta el momento se ha cumplido a cabalidad y además han llevado un proceso de retroalimentación, mediante reuniones quincenales (Junta Directiva) y mensuales (Asamblea), dichas reuniones tienen un alto impacto dentro de la asociación, ya que les permite a todos los asociados estar al tanto de todos los cambios y propuestas nuevas que se tienen para beneficio común.

Se considera como una de las mejores estrategias de crecimiento de la Asociación, mantener una comunicación constante y clara, algo que podría contribuir a esta causa es

que todos los asociados cuenten con **una línea telefónica**, que les permita realizar esta labor de forma eficiente, adicionalmente se hace necesario la adquisición de **un computador** por parte de ASOFRUMAR, con el fin de estar en constante actualización de datos relevantes, que van a servir de soporte a futuro en el proceso de certificación.

También se propone que la Junta Directiva realice una rotación anual a sus miembros, es decir, que los asociados que no han tenido la oportunidad de hacer parte de ella y quieran, se involucren con alguno de sus cargos, para que no se cree una situación endógena en la cual, solo algunas personas de la asociación conozcan a la perfección el funcionamiento administrativo de ésta, sino que todos los asociados tengan nociones de las funciones de cada uno de los cargos de la Junta Directiva, haciendo de la labor algo un poco más dinámico.

En esta instancia se hace muy necesario manejar relaciones de transparencia entre todos los asociados, se deben llegar a acuerdos concertados en el manejo de los recursos, lo cual evite fraccionamientos al interior de la Asociación, es indispensable que los beneficios percibidos como asociación impacten a todos sus integrantes por igual. Y que se ponga a disposición de todos los asociados la información soporte de la aplicación de los recursos.

B. Participación de los jóvenes en ASOFRUMAR

Se considera necesario y de vital importancia contar dentro de la Asociación con personas jóvenes, que le inyecten nuevas ideas y estrategias para lograr un mejoramiento continuo, lo que va a permitir una permanencia en el tiempo de ASOFRUMAR.

La idea es incentivar a jóvenes que estén realizando labores agrícolas, o que sean de la región y estén estudiando temáticas afines, que se unan a la iniciativa de ASOFRUMAR, con el fin de no solo acrecentar el grupo, sino de analizar distintas opiniones y criterios que les va a permitir a los miembros de la Asociación crecer en conocimiento técnico.

Para incentivar a los jóvenes, es necesario que se siga implementando dentro de los planes de estudio de los colegios, la asignatura de agroecología, con el fin de crear motivación en los estudiantes de grados básicos, para darle continuidad a la labor que hacen los padres de muchos de los niños que van a los colegios del municipio.

Por otra parte se debe hacer presencia en las universidades e institutos tecnológicos de la región que tengan dentro de sus programas de estudios (cualquier carrera), prácticas profesionales, con el fin de atraer estudiantes jóvenes que se interesen en participar en el proceso técnico y administrativo de la Asociación, consiguiendo así nuevos conocimientos y mas capital humano a la Asociación.

En este punto es fundamental la incidencia de las escuelas de formación campesina, las cuales se deben seguir desarrollando, y se debe incentivar a los jóvenes de la asociación a asistir, para lograr así la generación de una conciencia ambiental y amor por la agricultura en las nuevas generaciones, brindándoles más motivos para permanecer en el campo trabajando la agricultura y no migrar a las grandes ciudades.

C. Diversificación de los productos cultivados:

Se considera necesario empezar a diversificar el portafolio de productos que se ofrece, pues si la mayoría de la asociación se dedica solamente al cultivo de mora y breva, la sustentabilidad del punto de venta y las futuras estrategias comerciales puede ser incierta. Además de esto, el hecho de basarse en la producción de un solo producto como asociación puede generar ciertos inconvenientes:

- Si se presenta un exceso de oferta del producto, el precio caerá y la rentabilidad de todos los agricultores se verá afectada, llegando a producir incluso bajo pérdidas.
- En caso de la aparición de una plaga, se afectaran todos los cultivos de la asociación ya que todos los integrantes en su mayoría siembran lo mismo.
- No se encuentran todas las frutas y verduras que el consumidor busca en el punto de venta de la asociación: Por lo general un consumidor trata al máximo de minimizar el numero de transacciones y desplazamientos para realizar sus compras, por esto probablemente se quede en el lugar donde encuentre todo, es decir, la plaza y no el punto de venta de la asociación.

Una forma de enfrentar estas situaciones, es empezar una diversificación planeada, gradual y simultanea (todos los agricultores empiecen el proceso juntos) de los cultivos de todos los integrantes de la asociación, logrando que todos los agricultores produzcan diversos productos en su predio, para luego lograr una oferta considerable de todos los productos de manera conjunta, mitigando así el riesgo de perder todo lo sembrado por una eventual plaga u otra contingencia, además se aplicarían practicas de policultivo, las cuales son mas amigables con el medio ambiente.

Durante el diagnostico se observo que en algunos de los predios los cultivos venían perdiendo productividad, por plagas y demás causas, al hacer el reemplazo gradual de estos cultivos, se podría empezar a diversificar sembrando otro tipo de plantas.

Es indispensable que haya acuerdo y planeación entre todos los agricultores, para que se lleve un ritmo colectivo de diversificación, y se definan plantas y cantidades a sembrar, para así llegar a la meta de tener una oferta común de un buen volumen y más amplio portafolio de productos.

D. Capacitar o generar un proceso de aprendizaje en el tema de Certificación de Productos Agroecológicos en ASOFRUMAR.

Se considera de vital importancia sí se quiere acceder en algún momento a la certificación de productos agroecológicos, que la totalidad de los asociados tengan un conocimiento amplio en dicho proceso, y que sepan cuáles son los beneficios y los compromisos que les traerá una certificación. Además que se tenga una claridad en materia de requisitos legales, cómo lo es la inscripción para iniciar el procedimiento de certificación, que consiste en las

inspecciones externas (por parte del ente certificador), como de la conformación del SCI (Sistema de Control Interno), el cual necesitan nombrar a un miembro ya sea interno o externo para que realice visitas de inspección periódicas para hacer los respectivos reportes a la entidad certificadora.

Para ello se propone capacitaciones por parte de la Junta Directiva y de entidades externas como RECAB y CEAM, que les pueden brindar un apoyo en este campo, ya que han tenido experiencias anteriores en el tema, con el fin de lograr este objetivo. Las capacitaciones deben ser programadas y comunicadas con anterioridad para que ningún asociado falte al evento.

Es importante en este punto empezar a brindarle espacio a este tipo de temas en las reuniones que se programen con la junta directiva, permitiendo así que cuando se llegue a la fase de expansión, los integrantes de la asociación tengan un buen manejo del tema de certificaciones y puedan tomar decisiones en conjunto y con pleno conocimiento sobre la viabilidad de una certificación para su asociación.

FASE 2 – PROCESO DE EXPANSIÓN

Estas estrategias deben ir acompañadas con el desarrollo de las estrategias explicadas en la segunda etapa de este trabajo, ya que no tendría sentido la ejecución de estas estrategias de expansión sin el desarrollo de una estrategia comercial que las justifique.

A. INTEGRACIÓN DE NUEVOS MIEMBROS

Por diversas razones como la consecución de economías de escala, mayores volúmenes de venta y la prevención de una brecha muy grande en el tiempo y experiencia de producción más limpia entre los antiguos y futuros miembros de la asociación, se considera es necesario que la asociación no deje transcurrir mucho tiempo antes de iniciar un proceso de expansión, además de esto para apoyar la causa del aumento en producción en caso de que las estrategias comerciales que se empiecen a aplicar sean efectivas. Se debe intentar en esta etapa la integración de nuevos miembros, entre ellos es importante encontrar miembros estratégicos que cumplan con las siguientes características.

- Cuenten con una buena extensión de terreno cultivable.
- Estén ubicados estratégicamente, es decir, cerca de los miembros actuales, o en los caminos de comunicación entre ellos, para acortar las distancias de la red.
- Que preferiblemente el predio sea propio.
- Que tenga experiencia en producción más limpia y su predio ya tenga un proceso de conversión ejecutándose.

La condición de la ubicación debería ser preferiblemente cumplida por todos los nuevos integrantes. Esta estrategia por supuesto será determinante en la ejecución de las demás estrategias de esta fase.

B. EXPANSIÓN DEL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN:

Este aspecto cobra gran importancia al hablar de permanencia y crecimiento de la asociación, es claro que en la actualidad algunos de los agricultores no logran vender todo lo cosechado teniendo que desecharlo, ellos sustentan esta situación en el hecho de que el producto orgánico generalmente es más pequeño y menos atractivo a la vista que el convencional, y que al ser este vendido al mismo precio que el convencional, la gente opta por comprar este último. Este argumento es válido ya que en Colombia todavía no hay una cultura de consumo de productos agroecológicos fuerte, el consumidor todavía sigue escogiendo el producto por su apariencia y tamaño, mas no por su sabor ni por el cuidado de su salud y el medio ambiente; sin embargo hay otras razones que pueden desincentivar la demanda de estos productos, las cuales van ligadas al volumen de producción.

- **No hay una producción periódica:** Si el consumidor hace sus compras cada fin de semana, y al punto de venta solo llega papa orgánica cada 2 o 3 semanas, este se va a ver obligado a comprar papá convencional, desincentivándolo a volver a comprar el producto.
- **No se encuentran todas las frutas y verduras que el consumidor busca en el punto de venta de la asociación** (Explicado en la fase anterior)

Para dar solución a estos puntos es necesario lograr un buen volumen de producción el cual logre dar una periodicidad fija, acorde a las necesidades del consumidor, con la cual en este momento no se cuenta; a la vez es necesario diversificar los productos que se cultivan y que por ende se ofertan (como se debió realizar en la primera fase).

Con esto no se quiere decir que estos últimos son los dos únicos motivos por los cuales no se venden la totalidad de los productos ofertados, el argumento explicado en el párrafo inicial es totalmente válido y por tal razón es claro que se deben adoptar estrategias de comercialización (Tema que se tocará en el desarrollo del próximo objetivo) simultaneas a un aumento gradual en la producción, las cuales permitan iniciar practicas sustentables de comercialización, pues no se logra nada con conseguir una efectiva estrategia de comercialización si no se tiene la capacidad productiva para soportarla.

C. TERRENO CULTIVABLE:

En el diagnostico realizado se observó que habían productores que aún tenían considerable extensión de terreno no cultivado, pero también se encontró algunos muy productivos que llegaban al límite de su producción, por esto es importante en estos procesos de expansión buscar nuevos asociados estratégicos con buena capacidad en extensión de terreno, con lo cual se pueda estar cubierto en una eventual necesidad de aumentar la producción.

FASE 3 - PROCESO DE CERTIFICACIÓN

Una vez alcanzada la estabilidad y solidez como Asociación, se debe crear un plan de acción por medio del cual se haga una evaluación de esta y de acuerdo a los resultados, al consenso de las partes, la condición financiera y al mercado al cual estén dirigidos en ese momento, determinar la pertinencia de iniciar un proceso de certificación. Si se decide incursionar en un proceso de certificación, se debe hacer una validación rigurosa que permita identificar el tipo de certificación que más se adapte a las necesidades y realidad de la asociación. Por ejemplo no tendría mucho sentido buscar una certificación por tercera parte cuando no se planea exportar.

El proceso de certificación surge de la necesidad de incurrir en nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales. Para incursionar en un proceso de certificación de cualquier tipo, la asociación debe primero capacitar muy bien a todos los integrantes en materia de certificación, darles claridad sobre los requisitos que deben cumplir y acordar planes de acción entre los miembros.

Para el caso de una certificación por tercera parte, la cual cuenta con mayores requerimientos técnicos, se debe proceder de la siguiente forma:

Pasos y actividades obligatorias para lograr el acceso a la certificación de productos agroecológicos para ASOFRUMAR:
:

1. Constitución legal de la Asociación, conformación de la Junta Directiva (Presidente, Secretaria, Fiscal y Tesorero) y definición de estrategias administrativas.
2. Definición de misión y visión de la Asociación.
3. Capacitaciones optimas en torno al proceso de certificación, beneficio y compromisos que adquieren en el momento de inscribirse al proceso.
4. Estudio general de la Resolución 0187 de 2006, por parte de la Junta Directiva, o en su defecto el comité encargado de llevar a cabo las funciones administrativas de la Asociación o agrupación.
5. Realización de un diagnostico general de la asociación o del predio a estudiar, teniendo como referencia los requisitos y condiciones exigidas en la Resolución 0187/06.
6. Determinar las falencias y puntos débiles (teniendo como referencia la Resolución 0187/06) dentro del proceso productivo de cada uno de los miembros de la Asociación.
7. Crear planes de acción con el fin de solucionar y mejorar las falencias y puntos débiles encontrados en el diagnostico técnico.

8. Inscripción al programa de certificación de productos agroecológicos, en cualquiera de las entidades certificadoras disponibles (Ecocert, Biolatina, Biotropico, CCI, entre otras), con el fin de iniciar el proceso de certificación.
9. Nombrar a un inspector interno (profesional con conocimiento agrícola) para que se establezca un SCI (Sistema de Control Interno), con el fin de cumplir con los requerimientos de la normatividad.
10. El Inspector Interno debe realizar visitas a cada una de los predios de los asociados (por lo menos una (1) vez al año), con el fin de determinar las condiciones en que está cada uno de dicho predio.
11. Documentar el diagnóstico realizado por el Inspector Interno, que sirva de base para el Inspector Externo (Inspector elegido por el ente certificador)
12. Recibir y estar en disposición al momento de que el Inspector Externo visite cada uno de los predios de los asociados, mostrándose interesados y seguros de los procesos que se ejecutan día a día.
13. El Inspector Externo emite un resultado, que consiste en un listado de conformidades e inconformidades encontradas en las visitas realizadas a los predios.
14. Si se encuentran inconformidades, se deben ejecutar los planes de acción impuestos por el Inspector Externo, o en su defecto, el Inspector Interno debe realizar dichos planes de acción en compañía de cada uno de los asociados, para superar las inconformidades resultantes, en un periodo de tiempo corto.
15. El Inspector Interno debe reportar ante el ente certificador los planes de acción, con el fin de que éste lo avale y permita continuar con el proceso.
16. Emisión de la Certificación por parte del ente certificador.
17. Control y monitoreo por parte del Inspector Interno y Externo, para dar cumplimiento a lo establecido en la Resolución 0187/06. La Junta Directiva debe estar enterada en todo momento de la situación en materia de certificación.
18. La asociación (Junta Directiva, Asamblea e Inspector Interno) debe reunirse periódicamente con el fin de discutir problemáticas que se presenten en los cultivos, con el fin de dar una solución apropiada y rápida.
19. El proceso de retroalimentación se le debe dar una gran importancia dentro de la Asociación.
20. La Junta Directiva debe estar pendiente de la actualización periódica de la Certificación de Productos Agroecológicos.

3.5 IDENTIFICACION DEL ENTORNO DEL MERCADO DE PRODUCTOS

AGROECOLOGICOS EN EL MUNICIPIO DE MEDELLIN

Se percibió durante todas las etapas de la elaboración del trabajo de grado, en las cuales se realizaron visitas frecuentes al municipio de Marinilla, que en un municipio de estas características, la cultura de consumo de productos más saludables y amigables con el medio ambiente es aún más limitada que en la ciudad de Medellín. Es claro que a nivel mundial hay regiones en las cuales esta cultura ha alcanzado grandes niveles de desarrollo, sin embargo dadas las características y situación actual de la asociación, se cree que el mercado al cual los miembros de esta deben proyectarse inicialmente, es al del municipio de Medellín.

Por lo tanto se definió como espacio geográfico para la identificación de sus características de mercado de productos agroecológicos, a la ciudad de Medellín.

3.5.1 Entrevista Punto de Venta RECAB, Plaza de la América

Entrevista (Anexo 4) RECAB (Red Colombiana de Agricultura Biológica)

Comercializador: Doña Blanca (Agricultora y Comercializadora)

Tema tratado: Proceso de comercialización de productos agroecológicos y el impacto que tienen en el consumidor.

Filosofía del negocio

Para RECAB (Red Colombiana de Agricultura Biológica) lo más importante que resaltan de su estructura de negociación, es que todas las personas (de cualquier estrato socioeconómico) puedan acceder a los productos agroecológicos, o productos que han surgido gracias a un proceso productivo más limpio. Además de esto que el consumidor adquiera una conciencia ambiental y social que se convierta en un compromiso de vida (salud y bienestar social). La forma en que atraen al cliente ha sido para la organización una gran ventaja frente a la competencia, ya que brindan una completa asesoría de los productos desde el primer momento que el cliente llega a su punto de venta.

Plaza

Los productos comercializados por RECAB se pueden encontrar en:

Punto de Venta Fijo: Plaza de la América – Locales 176 y 177.

Stand: Mercado Verde (los días 15 y 30 de cada mes - En Corantioquia).

Stand: El primer domingo de cada mes en el jardín botánico.

Ferias de Productos Agroecológicos realizadas en la ciudad de Medellín.

Figura 21 - Punto de Venta RECAB, Plaza de la América; Fuente Propia.



Producto

La exigencia que tienen con sus proveedores (Vida Integral y Orgánica – Actuales proveedores) es que pertenezcan a una asociación y que permitan visitar los cultivos, para verificar que los productos que se están comercializando son provenientes de un proceso más limpio o ecológico. La asociación proveedora debe tener un aval de confianza de entidades como CORANTIQUEIA o CORNARE, o que hayan tenido algún tipo de acercamiento con la RECAB y hallan ejecutado labores agrícolas ecológicas por un periodo no menor a 3 años.

En su punto de venta se pueden encontrar una gran variedad de hortalizas, frutas y verduras, y además productos transformados (productos básicos de la canasta familiar) que le permite al consumidor, obtener todos los productos que requiere en el momento de la compra.

Figura 22 - Productos punto de venta RECAB, Plaza de la América



Precio del producto

Al productor se le paga de un 10% a un 20% más del valor que tenga el producto en el momento de la compra con respecto a un producto convencional, adicionalmente en el punto de venta se incrementa el precio de un 10% a un 15% para que sea rentable todo el proceso de comercialización. Hay que destacar que dentro del proceso logístico, al comercializador (Doña Blanca) asume el precio del transporte del producto desde la finca del productor, hasta el punto de venta en la Plaza de la América, además de esto también asume el costo de empaque y manejo especial de algunos productos que lo requieren (enfriadores y congeladores).

Atención al cliente

La mayoría de los clientes que se acercan al punto de venta, son personas que han tenido algún tipo de acercamiento con enfermedades degenerativas como el cáncer, ya sea propiamente ellos o parientes cercanos. Actualmente la Oncología (especialidad médica que estudia y trata las neoplasias; tumores benignos y malignos, pero con especial atención a los malignos, esto es, al cáncer) ha encontrado en éste tipo de productos, una excelente alternativa de alimentación para el paciente en rehabilitación, y en general para el consumo humano, ya que han notado que personas que consumen éste tipo de productos son muy saludables. Para la comercializadora (Doña Blanca) lo más importante es que el asesoramiento a los consumidores, ya que es la manera más fácil de que se genere un “voz a voz” y se dé a conocer dicho negocio.

Figura 23 - Atención al cliente



3.5.2 Entrevista Punto de Venta CERES, Sector Provenza

Comercializador: Sara González

Tema tratado: Proceso de comercialización de productos agroecológicos y el impacto que tienen en el consumidor.

Filosofía del negocio

Ceres es una idea de Negocio que nació gracias al interés de dos jóvenes universitarias por la labor social, por ayudar al pequeño agricultor colombiano el cual bajo su percepción no recibe el pago justo por sus productos, todo esto se realiza a través de una iniciativa basada en un esquema de comercio más justo. Estas jóvenes iniciaron contactando a sus primeros proveedores con la ayuda de la RECAB, hasta tener hoy en día su propia red de productores con los cuales se mantiene una relación comercial basada en los avales de confianza. Se realizan algunas visitas con el fin de corroborar la procedencia de los productos, además se incentiva al cliente a visitar los predios donde son producidos, con el fin de que se afiancen los lazos de confianza.

Plaza

Actualmente cuentan con dos puntos de venta, uno ubicado en el sector Provenza del poblado, y el otro en el sector de la visitación en este mismo barrio de la ciudad de Medellín.

Este negocio está dirigido a consumidores de estratos socio - económicos altos, esto es perceptible simplemente al observar la decoración y adecuaciones del punto de venta. Este cuenta con estanterías y pisos en madera en las cuales se ubican la mayoría de los productos transformados; se observan características de exhibición de gran estética, la decoración a pesar de ser muy moderna, da la apariencia de estar en una venta en el campo, los productos como frutas y verduras se ubican en canastas de mimbre, con tableros de tiza indicando los precios de los productos, además se observan artículos decorativos como maquinas registradoras y demás objetos antiguos.

El lugar ofrece una experiencia de compra realmente agradable para el cliente. Este lugar se diferencia de manera relevante de todos los demás puntos de ventas de frutas, verduras y alimentos transformados de la ciudad.

Figura 24 - Punto de Venta CERES, Sector Provenza (El Poblado);Fuente Propia.



Producto:

Los productos primarios que se comercializan en este punto de venta son traídos principalmente del municipio de Rionegro, entre los factores que se destacan de la propuesta de negocio que desarrollan estas jóvenes, está su intención de realizar un proceso de comercialización más justo con el agricultor en el que ellas por ejemplo cubran el costo del flete. Respecto a los productos transformados, se observa una variedad de productos mucho más extensa de la encontrada en otros puntos de venta, entre los que se encuentran esencias, detergentes, aromáticas, galletería, detergentes, entre muchos otros.

Según la entrevistada, el producto que mas comercializa es el tomate de aliño, ya que para producir este convencionalmente, se utilizan grandes cantidades de químicos .Se observan productos de excelente calidad y en el caso de los transformados con muy buenas presentaciones.

Precio del producto:

Un producto comercializado en CERES puede tener un precio entre un 25% y un 30% mayor a uno convencional, incremento sustentado en la ganancia agregada que percibe el agricultor y el pago de fletes.

Se abren espacios de sensibilización en los cuales los clientes puedan visitar los predios de los asociados, con el fin de que haya un relacionamiento que incentive al consumidor final a continuar consumiendo productos más limpios, a llevar una dieta más saludable, y a contribuir en una causa como esta, en la cual el consumidor contribuya para que exista una relación comercial de mutuos beneficios.

Atención al cliente:

La atención al cliente es de excelente calidad, se observa mucho flujo de personas ya que contiguo al punto de venta se encuentra un restaurante de comida vegetariana, se observa que hay una buena fidelización de los clientes, a quienes se les conoce por su nombre y se les da una orientación completa en la selección de sus productos.

Se observan clientes muy comprometidos con el cuidado del medio ambiente, y con estilos de vida diferentes del convencional.

3.5.3 Entrevista Stand de MERCADO VERDE, CORANTIOQUIA

Comercializador: Las señoras: Ada, Vanessa y Blanca. Doña Blanca (Agricultoras y Comercializadoras)

Tema tratado: Proceso de comercialización de productos agroecológicos y el impacto que tienen en el consumidor.

Filosofía del negocio

Corantioquia busca apoyar a estos pequeños agricultores, que en otros días de la semana se dedican a comercializar sus productos en instituciones como la RECAB, brindándoles un espacio en el cual ellos cada quince días se puedan ubicar, más específicamente a la entrada de la sede principal de la entidad. La idea es apoyar a estas personas que día a día desarrollan un trabajo honesto y amigable con el medio ambiente, apoyando el esquema de comercio más justo en el cual los el productor reciba un porcentaje más justo de la venta del producto. También a través de esta iniciativa, se busca incentivar al consumidor final, en este caso especialmente a los empleados de Corantioquia a consumir productos agroecológicos, enseñándoles los beneficios que estos traen para su salud y a la vez generándoles una consciencia ambiental.

Plaza

Inicialmente el stand se ubicaba quincenalmente al interior de las instalaciones de Corantioquia, sin embargo con el fin de que los transeúntes también pudieran tener acceso a los productos comercializados, se decidió ubicar con la misma periodicidad este stand en la entrada de la institución.

La sede principal de Corantioquia se encuentra Ubicada en la siguiente dirección.

El stand se compone de algunas mesas en las cuales se ubican principalmente los productos transformados, y de canastas plásticas donde se exhiben las frutas y hortalizas. Se identifica por un pendón alusivo a la venta de productos orgánicos bajo el nombre de mercados verdes. Vale aclarar que este stand es el único que se ubica en esta sede.

Figura 25 - Mercado Verde (Corantioquia)



Producto:

La comercialización de estos productos se basa en los avales de confianza, en el conocimiento que tiene la institución u otras instituciones como la RECAB o COLYFLOR de los métodos por los que producen estos agricultores. En la visita se encontraron tanto agricultores que pertenecen a asociaciones como los que producen de manera individual, por ejemplo la señora Ada. Entre los productos que se comercializan se encuentran frutas, verduras, y productos transformados como jabones, encurtidos, frutos secos, entre otros. Entre las dificultades encontradas con los productos, se menciono la problemática que se presenta con el registro INVIMA para los productos transformados, los cuales en algunas ocasiones les han sido decomisados por la carencia de este requisito.

Figura 26 - Productos MERCADO VERDE (Corantioquia)

**Precio del producto:**

Al igual que lo identificado en la visita al puesto de venta de la RECAB en la plaza de la América, Se reconoce de un 10% a un 20% más del valor de la venta final comparado con una venta de un producto convencional. De igual manera el precio del producto en el stand es entre 10% y 15% mayor que el precio del producto convencional. El transporte del producto se realiza a través de medios de transporte como buses y taxis, estos costos son cubiertos por los agricultores.

Atención al cliente:

Las personas que comercializan estos productos son los mismos agricultores quienes se encargan de vender sus productos y los de sus compañeros asociados. Se observa que la atención al cliente es uno de los valores agregados más importantes que se ofrecen en este stand. Se ofrece una atención personalizada, en la cual se solucionan todas las dudas referentes a los temas agroecológicos, se observa gran conocimiento en este tema por parte de las vendedoras, quienes comentaron que en muchas ocasiones es difícil vender la idea del consumo de estos productos, pues hay muchas personas incrédulas.

Se observo que la mayoría de los clientes que acuden a este stand, son empleados de Corantioquia quienes durante el tiempo en que se desarrollo esta entrevista realizaron un buen número de transacciones.

3.5.4 Entrevista Punto de Venta COLYFLOR**Entrevista COLYFLOR (Punto de Venta – Metro Estación Suramericana)****Comercializador: William Álvarez**

Tema tratado: Proceso de comercialización de productos agroecológicos y el impacto que tienen dichos productos en los consumidores.

Filosofía del negocio

Para COLYFLOR surge en el corregimiento de San Cristóbal (Oriente de Medellín) en el año 1995, por una iniciativa de la recuperación de una cuenca ubicada en dicho corregimiento, y para la cual contaron con la asesoría y apoyo de la Corporación Ecológica y Cultural – Penca de Sábila, lo que les permitió acceder al diagnóstico que realizaba dicha Corporación y ser incluidos entre las estrategias recomendadas para el mejoramiento de las condiciones de dicha cuenca. A partir de ahí empieza la aventura COLYFLOR. Actualmente lo más importante que resalta COLYFLOR de su estructura de negociación, es que el consumidor adquiriera una conciencia ambiental y social que se convierta en un compromiso de vida (salud y bienestar social), mediante estrategias implementadas a lo largo de estos años, como lo son el Agroturismo, Clases personalizadas de cocina saludable, vacaciones recreativas agroecológicas para niños, entre otras. La forma en que atraen al cliente ha sido para la organización una gran ventaja frente a la competencia, ya que brindan una completa asesoría de los productos y una amplia gama de posibilidades para la adquisición de dichos productos.

Plaza

Los productos comercializados por COLYFLOR se pueden encontrar en:

Punto de Venta Fijo: Metro Estación Suramericana.

Mercados a Domicilio (Llamadas y Envío de Pedidos).

Stand: Mercado Verde (los días 15 y 30 de cada mes - En Corantioquia).

Stand: Segundo Parque de Laureles (Todos los Sábados).

Stand: Carlos E. Restrepo (Todos los Sábados).

Stand: Parque Residencial Ecológico - La Aldea (Todos los Sábados)

Ferias y eventos de Producción Agroecológica realizadas en Medellín.

Figura 27 - Punto de Venta COLYFLOR, Estación METRO Suramericana



Producto

COLYFLOR, ha tenido un excelente proceso de crecimiento planificado, el cual les ha permitido incursionar en el mercado de manera directa, siendo productores y comercializadores, además de eso, presentan avales de confianza por parte de las entidades regionales reguladoras de éste tipo de agricultura. En su punto de venta se pueden encontrar una gran variedad de hortalizas, frutas y verduras, y además productos transformados (productos básicos de la canasta familiar) que le permite al consumidor, obtener todos los productos que requiere en el momento de la compra. En su punto de venta se pueden encontrar una gran variedad de hortalizas, frutas y verduras, y además productos transformados (productos básicos de la canasta familiar) que le permite al consumidor, obtener todos los productos que requiere en el momento de la compra.

Figura 28 - Productos, Punto de Venta COLYFLOR



Precio del producto

Al agricultor se le reconoce de un 10% a un 20% más del valor que tenga el producto en el momento de la compra con respecto a un producto convencional, adicionalmente en el punto de venta se incrementa el precio de un 10% a un 15% para que sea rentable todo el proceso de comercialización. Es decir que para el cliente que llega a comprar al punto de venta, se tiene un aumento de precio aproximado al 30% del valor de cosecha del producto.

Atención al cliente

La mayoría de los clientes que se acercan al punto de venta, son personas que han tenido algún tipo de acercamiento con enfermedades degenerativas como el cáncer, ya sea propiamente ellos o parientes cercanos, de igual forma se presenta clientes con un nivel de ingresos “bueno” que tienen conocimiento y valoran este tipo de productos. Lo importante para COLYFLOR es brindar diferenciación en cuanto a la competencia, manejando objetivos producción orgánica, comercio justo y consumo responsable (permitir a las familias productoras que mejoren sus prácticas de cultivos) de manera muy marcada. Se manejan estrategias claras para fidelizar al cliente, tales como cursos de cocina enfocados a la cocina vegetariana, que atraen a muchas personas interesadas en aprender una nueva forma de cocinar y además con productos muy saludables. Otra de las estrategias planteadas por COLYFLOR es la de “Agroturismo” la cual consiste en relacionar directamente al consumidor con el productor, y además esta práctica sirve como aval de confianza por parte de los consumidores para el productor, lo cual es algo que genera un “voz a voz” que es muy beneficioso para impactar en una mayor magnitud a la sociedad actual. Vacaciones creativas agroecológicas es una estrategia especial para niños, los cuales a su forma de ver, son el mercado potencial a largo plazo.

3.6 ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGROECOLOGICOS EN MEDELLIN Y PROPOSICION DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ASOFRUMAR ESTE MUNICIPIO.

3.6.1 Análisis de la comercialización de productos agroecológicos en el municipio de Medellín

De acuerdo a las visitas realizadas a los diferentes entes comercializadores de productos agroecológicos y más limpios en la ciudad de Medellín, se pudo identificar los siguientes factores que caracterizan el mercado de éste tipo productos.

Características del Proceso de Comercialización

Se observó que la comercialización de los productos agroecológicos y más limpios, se realiza en puntos de venta fijos, stands, y en distintos eventos y ferias que se realizan con cierta periodicidad en algunos puntos de la ciudad de Medellín.

Generalmente las instituciones que tienen puntos de venta fijos (locales comerciales) en los cuales pueden realizar la venta de los productos, son entidades sin ánimo de lucro, como RECAB, CERES, COLYFLOR, MERCADO VERDE (Corantioquia), que tienen entre sus objetivos un esquema de comercio justo en el cual, el agricultor perciba un porcentaje mayor de la ganancia por venta del producto. Esta labor social ha sido posible gracias al aporte económico y técnico de algunas ONG, sin embargo este tipo de procesos no ha tenido un apoyo directo del gobierno central, generando esto que los recursos apropiados para lograr un sistema integral de comercialización sean muy limitados, por lo que los avances que en materia de comercialización se han alcanzado, han representado un gran esfuerzo por parte de las personas que defienden ésta iniciativa.

Plaza

Respecto a las características de estos puntos fijos de comercialización, se puede destacar lugares bien organizados, con estanterías y ubicación de productos que pueden llevar al cliente a tener una experiencia diferenciadora en el momento de la compra, en la cual desde el ingreso perciba elementos que tradicionalmente han sido relacionados con ventas en el campo, como son canastas, estanterías en madera, bolsas de papel o bolsa biodegradables para el empaque del producto. por lo general se encuentran ubicados en zonas de estratos 4, 5 y 6 de la ciudad de Medellín, dentro de los productos ofrecidos en cada uno de estos espacios, se encuentran productos primarios agroecológicos (verduras, frutas y hortalizas) y productos transformados (shampoo, mermeladas, encurtidos, aromáticas, entre otros productos provenientes de procesos más limpios).

Además de los puntos de venta fijos, se pueden encontrar otras propuesta de comercialización para los productos agroecológicos, como son los “stands” que se ubican en la plaza de la América y quincenalmente en la sede principal de CORANTIOQUIA, en éstos se observan procesos de venta más informal, liderados por los mismos agricultores, quienes cuentan también con todo el conocimiento para asesorar de manera directa al consumidor. Estos son espacios mucho más reducidos en los cuales la experiencia no es diferenciadora y se atrae al cliente por medio de pendones que hacen referencia a la venta de productos agroecológicos, sin embargo estos stands son exactamente iguales a los que comercializan cualquier otro tipo de productos dentro de la plaza.

Otro medio de comercialización que se pudo evidenciar, son las ferias de productos más limpios que se realizan eventualmente en algunos lugares de la ciudad, ejemplo de ello son las ventas realizadas todos los domingos en lugares como el segundo parque de Laureles y el sector de Carlos E. Restrepo, también se realizan ferias de éste tipo una vez al mes en el Jardín Botánico de Medellín y en el Parque Ecológico “La aldea” ubicado en el municipio de la Estrella.

Producto

En los establecimientos se comercializan tantos productos primarios, como productos transformados, producidos por métodos de producción más limpios o ecológicos, entre los más comunes se puede resaltar:

- Productos Naturales (Frutas, Verduras y Hortalizas – Producción Agroecológica): Tomate, cebolla blanca, cebolla roja, cebolla en rama, ajo porro, cilantro, brócoli, coliflor, zucchini, yuca, papa (criolla, sabanera, nevada), maracuyá, naranja, fresa, mora, plátano, banano, aguacate, maíz, frijol, pimentón, ajo, jengibre, tomate de árbol, lulo, lechuga, apio, pepino, entre otros.
- Productos Transformados: Aderezos, encurtidos, chocolate, shampoo, jabones, miel de abeja, aromáticas, café molido, panela, condimentos, mermeladas, esencias, confituras, entre otros.

Por lo general se pudo observar que la cantidad de productos en las estanterías es reducida, en las características de los productos, también se pudo verificar que de acuerdo a lo conversado con los agricultores, éste tipo de productos, presentan un tamaño y apariencia menos llamativa, comparado con un producto convencional.

Proceso de Venta

Dentro del proceso de venta se pudo evidenciar, que hay un relacionamiento constante con el cliente, acompañándolo a cada momento de la selección de sus productos. En muchos casos la atención es personalizada, evidenciando esto que se realiza una buena fidelización de los clientes. Se pudo observar que las personas encargadas de las ventas de los productos, tienen un alto conocimiento de las características y utilidades de éstos, también están capacitados para atender todas las dudas que pueden surgir cuando un nuevo consumidor de éste tipo de productos acude al punto de venta. Al participar las instituciones anteriormente mencionadas en un esquema de comercio justo, se realizan espacios de integración con el consumidor final, en los cuales éstos acudan de manera voluntaria a los predios en los cuales se producen los productos comercializados por dichas instituciones, de manera que ellos puedan observar el proceso que se ejecuta desde la siembra hasta la cosecha, lo cual es muy relevante en un proceso de avales de confianza, cómo éste.

Características del consumidor

Según las entrevistas y el proceso de observación realizados en los puntos de venta, se logró percibir que las personas que consumen éste tipo de productos, se caracterizan principalmente, por tener un interés por el cuidado y la conservación del medio ambiente, además, muchas de las personas que acuden a éstos lugares a adquirir estos productos, han padecido, padecen actualmente o han tenido algún tipo de experiencia cercana con enfermedades degenerativas que se relacionan con el consumo alimentos con altos niveles de toxicidad, debido a que son producidos bajo métodos convencionales (uso de pesticidas, herbicidas, fungicidas y fertilizantes químicos).

Los vegetarianos son otro grupo de personas que se sienten atraídas por éste tipo de productos, debido a que este tipo de producción va ligado en muchos sentidos a su estilo de vida.

En cuanto al aspecto económico, por lo general los consumidores de estos productos son personas de estratos socio-económicos 4, 5 y 6 que cuentan con una buena solvencia económica, y están dispuestos a pagar un valor agregado, comparándolo con un producto convencional.

Precio

Lo que se logró identificar, es que los productos comercializados por los agricultores de la asociación (ASOFRUMAR) en el municipio de Marinilla, deben ser vendidos al mismo precio de venta que un producto convencional, dada las características de los consumidores de dicho municipio, los cuales en su mayoría no tienen un alto poder adquisitivo y no presentan una cultura de consumo más saludable que les permita valorar más un producto agroecológico o más limpio.

En el municipio de Medellín tampoco se logró percibir una cultura desarrollada en torno al consumo de productos agroecológicos o más limpios, sin embargo, la magnitud y densidad de la población en conjunto con la diversidad cultural y el poder adquisitivo que hay en la ciudad, permite que ciertos grupos de ésta, se interesen en el consumo de éste tipo de productos (agroecológicos y más limpios), permitiendo al comercializador manejar una diferenciación en precio respecto a un producto convencional, el cual puede oscilar entre el 20% y el 30% más.

Sin embargo se considera que no hay una demanda elevada de este tipo de productos, aunque al visitar cada uno de los establecimientos se observó un número importante de visitas y transacciones, es claro que la cantidad de puntos de venta por habitante de la ciudad es significativamente baja.

Promoción

En el proceso de análisis, se logró percibir que la ideología de las personas que impulsan estos procesos (producción y comercialización) va muy ligada al esquema de comercio más justo y al mejoramiento de la calidad de vida del agricultor, y a su vez es determinadamente opuesto a las ideas de capitalismo y globalización, lo que genera que no haya un gran interés por ingresar al sistema capitalista en el cual la sociedad actual se desarrolla. Esta divergencia los lleva a adquirir una posición pasiva frente a los medios de promoción, limitándose en muchas ocasiones al “voz a voz” y a las ferias agroecológicas o de productos más limpios, métodos que impactan a las personas con un interés previo en el tema, mas no atrae de manera determinante consumidores que no conocen éstos procesos. Sin embargo la principal razón por la cual el proceso para que la difusión de una cultura de consumo de productos agroecológicos o más limpios crezca lentamente en la ciudad, es la falta de recursos, tanto de los agricultores, como de las instituciones que los apoyan para desarrollar medios de promoción. Estas entidades solo cuentan con apoyos de ONG, ya que el estado no proporciona los recursos necesarios para subsidiar éste tipo de iniciativas.

La falta de desarrollo en los medios de promoción se puede evidenciar en el desconocimiento de las personas acerca de la realización de estos eventos, muchas veces la razón para no asistir es el desconocimiento más no el desinterés. En muchas ocasiones personas que han vivido muchos años en zonas de la ciudad como Laureles y Carlos E. Restrepo, no tienen conocimiento de que tan solo a unas pocas cuadras de su casa, podrán encontrar productos agroecológicos o más limpios.

3.6.2 Estrategias para la comercialización de productos de ASOFRUMAR, una vez alcanzada la certificación.

De acuerdo a lo argumentado anteriormente, existen para los productos agroecológicos dos tipos de certificación, certificaciones por tercera parte (Resolución 0187 de 2006) y certificaciones o avales de confianza. Durante el desarrollo de éste trabajo de grado, se analizaron las características de cada uno de estos tipos de certificación, estudiando la Resolución 0187 de 2006 y elaborando entrevistas a profundidad con expertos en el tema, lo que permitió llegar a conclusiones sobre el sistema actual de certificación. Un punto en común que se encontró en las opiniones tanto de agricultores, como de expertos en el tema, quienes a su vez son quienes comercializan los productos a nivel local fue su desacuerdo con la Resolución 0187 de 2006, argumentada en los altos costos que implica ésta certificación, la cual no es asequible para un pequeño agricultor, como es el caso de los miembros de ASOFRUMAR. Entre los factores que los entrevistados resaltaron para no estar de acuerdo con una certificación de éste tipo se encuentran:

- **Altos costos de certificación:**

Gastos de inspección por parte del inspector externo, viáticos del mismo, conformación y asesoramiento para el sistema de control interno SCI, capacitación del inspector interno. Estos gastos pueden ascender a \$3.000.000 (tres millones de pesos) por agricultor, suponiendo un escenario en que este obtenga la certificación sin ningún tipo de eventualidad, ya que de no ser así, éste tendría que incurrir en altos costos de inversión para cumplir con los estándares de la certificadora, los cuales en éste caso son muy exigentes.

- **Realidad del pequeño agricultor:**

La Resolución 0187 de 2006 no se acomoda a la realidad del pequeño agricultor colombiano, el cual en muchos casos ha sido afectado por la violencia y por el oportunismo de los intermediarios, siendo ellos en últimas quienes subsidian el costo del alimento, además en muchos casos el agricultor no cuenta con la propiedad de las tierras que cultiva y también se ve obligado a acceder al sistema financiero para iniciar su producción, el cual les ofrece altos costos de financiación debido a su nivel de ingresos.

- **Exigencias Técnicas:**

Las exigencias que la norma determina en materia de siembra, características del cultivo, manejo del suelo, manejo de residuos sólidos, manejo fuentes hídricas, cosecha y pos cosecha, son factores que no se acomodan a la realidad del pequeño agricultor, el cual a pesar de estar produciendo ecológicamente o de una manera más limpia, no tiene la capacidad económica y en infraestructura para cumplir dichos requerimientos.

- **Soberanía alimentaria:**

Generalmente las personas que empiezan un proceso para certificación por tercera parte buscan comercializar sus productos en el exterior, sin embargo, éstas personas que impulsan y comercializan los productos agroecológicos y más limpios a nivel local, defienden los conceptos de seguridad y soberanía alimentaria, según los cuales argumentan que los productos de un país, deben ser principalmente para el consumo de sus habitantes.

Como se expreso en el capítulo anterior, se considera que se deben buscar otras alternativas en las cuales se permitan llegar a un nivel de confianza alto, entre el productor y el consumidor sin tener que incurrir en exagerados costos, por lo cual se considera que la certificación de confianza es una alternativa adecuada, para lograr éste objetivo, por tal razón las estrategias de comercialización que se contemplan en la segunda etapa de éste trabajo de grado, van ligadas a un proceso de certificación de confianza, ya que para la situación actual de ASOFRUMAR es bastante difícil la consecución de una certificación por tercera parte. Además es importante aclarar que las estrategias comerciales descritas a continuación, más específicamente las de corto plazo, son estrategias que se pueden ejecutar paralelamente a la ejecución de las estrategias para la consecución de una Certificación, descritas anteriormente, además, ninguna de las estrategias definidas a continuación implica la consecución necesaria de una certificación, sin embargo el hecho de estar certificados como asociación generaría un mayor impacto positivo a la hora de ejecutar estas estrategias. Las estrategias son:

Estrategias de Comercialización posteriores a la consecución de la certificación:

Debido a que la producción agroecológica, es un tema al cual no se le ha dado el apoyo necesario en Colombia, se deben considerar en estas estrategias además de actividades a realizar por parte de ASOFRUMAR, otras que deben ser realizadas por entes externos, las cuales permitan un crecimiento del sector agroecológico.

Estrategias a implementar por la asociación

Estrategias a corto plazo

- Definir segmento al cual se van a enfocar.
- Formar delegación o agrupación, que acuda a lugares como: hospitales, unidades residenciales, comedores infantiles, asociaciones contra el cáncer u otro tipo de enfermedades degenerativas, lo cual permitan generar nuevos medios de promoción de los productos y a la vez el crecimiento de la Asociación.
- Realizar contacto con personas y entidades que propicien la comercialización de productos agroecológicos en Medellín, como por ejemplo, RECAB, COLYFLOR, CORANTIOQUIA, CERES, CEAM, DISTRITO AGRARIO, TIENDA DE COSECHA, y personas organizadoras de mercados ecológicos en zonas estratégica de Medellín como Laureles, Carlos E. Restrepo y El Jardín Botánico,
- Buscar la fidelización de clientes, por medio de estrategias como el abastecimiento regular (periódicos) de mercados de productos agroecológicos, permitiendo una conexión estable con el cliente, evitando así que este se aleje de la idea de consumir productos agroecológicos debido a la poca oferta. Además de esto hacer uso de redes sociales que permitan mantener un contacto directo con el cliente, y generar un “voz a voz”.
- Generar una imagen empresarial (Logo y Eslogan) por medio de las cuales los clientes empiecen a identificar y a conocer la Asociación, y así permitir una recordación de esta entidad.
- Centralizar la atención de los pedidos de los clientes en pocas personas que tengan un alto conocimiento del tema de productos agroecológicos, lo cual permita ofrecer un servicio de calidad.

Mediano Plazo

- Definir y adecuar dos lugares de acopio (Vivienda de alguno de los agricultores), uno en la vereda El Rosario y otro en la vereda Montañitas en el municipio de Marinilla, los cuales permitan realizar un proceso logístico eficiente, reduciendo los costos de comercialización.
- Una vez se haya ampliado más el mercado y se perciba una demanda mayor del producto, buscar alianzas estratégicas con otras asociaciones que permitan ampliar el portafolio y el volumen de productos, manteniendo así una oferta estable que logre abastecer completamente la demanda de productos que se va a presentar.
- Capacitarse en la elaboración de los productos transformados, aprovechando las herramientas que brindan gratuitamente institutos como el SENA, lo que permita generar un valor agregado al producto.
- Iniciar trámites para la consecución del registro INVIMA, para el cual son necesarios los siguientes pasos:
Registro sanitario INVIMA.

REQUIERE:

Paso 1. Elaborar una ficha técnica del producto.

Paso 2. Diligenciar los formularios que aparecen en la página del INVIMA, (www.invima.gov.co) que son el formulario de información básica y el formulario de solicitud de nuevo registro.

Paso 3. Recibo de pago de consignación (depende de las tarifas que van desde \$1.500.000 y \$3.000.000).

Paso 4. Registro ante la cámara de comercio de la empresa que hace el proceso.

Estrategias Largo Plazo

- Diseño de sitio web, por medio del cual se brinde información y venta del producto.
- Buscar la consecución de un canal de distribución propio, en el cual se eliminen los procesos de intermediación como transporte y comercialización, por medio de la consecución de un vehículo propio y el alquiler de un punto de venta dentro de la ciudad, lo cual permita tener un canal de distribución directo.

Estrategias a implementar por entes externos

Universidades:

Interactuar con este tipo de asociaciones que producen usando metodologías de producción más limpia, haciendo seguimiento y facilitando estudios técnicos, permitiendo así usar su reconocimiento como entidad académica y generar confianza en el consumidor, además difundir en su comunidad la importancia del consumo de productos más limpios, los cuales permiten la conservación y el cuidado del medio ambiente, de igual manera brindar apoyo en la capacitación de agricultores por medio de la participación en las escuela de formación campesina.

Estado:

Es aquí donde se encuentra la mayor brecha en el desarrollo de este sector, es necesario el apoyo de éste en el impulso del sector agroecológico. Se deben incluir estas iniciativas en los planes de desarrollo de los municipios, brindado subsidio y apoyo técnico al pequeño agricultor, brindando recursos a las instituciones que impulsan este tipo de agricultura, y brindando estrategias que permitan hacer más asequibles mecanismos de certificación que puedan generar una confianza entre el productor y el consumidor.

Instituciones privadas:

Buscar mecanismos alternativos de promoción tomando como un reto, atraer a las personas que no tienen conocimiento y una conciencia ambiental ni social.

4. CONCLUSIONES

- En la producción de alimentos agroecológicos se cuenta con dos tipos de certificación, la certificación por tercera parte, necesaria para iniciar procesos de exportación con países como la Unión Europea y Estados Unidos, la cual es reglamentada por la resolución 187 de 2006 y se gestiona por medio de certificadoras respectivamente acreditadas. En segundo lugar, la certificación de confianza, la cual surge precisamente como solución a los altos costos que implica una certificación por tercera parte los cuales son inalcanzables para el pequeño agricultor, en este tipo de certificación productor y consumidor se conocen permitiendo generar lazos de confianza, se enfoca a nivel local.
- En términos de certificación, después de haber analizado la resolución 0187 de 2006, y de haber visitado cada uno de los predios de la asociación, se hicieron evidentes las grandes brechas que existen entre los requerimientos y costos de una certificación por tercera parte y la realidad que vive el agricultor de la asociación. Se evidencio también que para invertir en este tipo de certificación, se debe tener muy claro un mercado objetivo en el exterior al cual dirigirse y unas estrategias definidas para conseguirlo, pues no tendría sentido hacer una inversión de tal magnitud para comercializar los productos a nivel local, un mercado el cual aún no se ha desarrollado, donde no hay una cultura de consumo de productos agroecológicos y en donde además todos los entes comercializadores se oponen a herramientas como este tipo de certificación, apoyando los sistemas de garantía participativa o avales de confianza.
- ASOFRUMAR, es una asociación conformada bajo los principios de producción más limpia cuyos predios se encuentran en etapa de conversión hacia una agricultura totalmente ecológica, los resultados arrojados por el diagnostico realizado en este trabajo de grado, dan muestra de que esta, es una asociación que a pesar de estar efectivamente produciendo bajo esquemas de producción más limpia, está muy recientemente conformada, razón por la cual todavía se encuentran brechas en sus procesos productivos, de comercialización y desequilibrios pronunciados entre sus integrantes.
- Dichas brechas encontradas, hacen evidente que en la actualidad la Asociación no está totalmente preparada para comenzar un proceso de certificación, por lo que es necesaria la implementación de estrategias con planes de acción que permitan comenzar a mejorar las falencias que en términos de producción se presentan, lo que permita posteriormente tomar decisiones acertadas sobre la necesidad de una certificación, el tipo de certificación a apuntar y los medios a implementar para la consecución de esta. Para dar solución a estas brechas se propuso una estrategia dividida en tres fases las cuales son: fortalecimiento de la asociación, proceso de expansión y proceso de certificación. Las dos primeras dirigidas a la consecución

de la solidez y madurez necesarias como asociación para posteriormente tomar decisiones acertadas al momento de afrontar la última fase.

- La comercialización de productos Agroecológicos en la ciudad de Medellín, es únicamente impulsada por instituciones como RECAB, COLYFLOR, CERES, entre otras; entidades por lo general privadas y de carácter social, que trabajan bajo un esquema de comercio justo en el cual el agricultor perciba un mayor porcentaje de la ganancia de la venta y en el que además de esto, haya un beneficio mutuo para todos los participantes de la cadena de distribución y el cliente final.
- Estos principios en los cuales instituciones como RECAB, COLYFLOR y CERES enfocan sus esfuerzos, van en contravía de los métodos de comercialización de alimentos convencionales, y por tanto también de los procesos de certificación por tercera parte. Todo esto argumentado en las grandes ganancias del intermediario en contraste con los pocos ingresos del agricultor en un sistema de comercialización convencional, y en los altos costos de una certificación por tercera parte, la cual en muchos casos es inalcanzable para el pequeño productor. Esta situación lleva a que dichas instituciones apoyen los sistemas de garantías participativas o certificaciones de confianza.
- Es claro que la cultura de consumo de productos Agroecológicos en la ciudad de Medellín es mucho más fuerte que en el municipio de Marinilla, sin embargo se observa que la demanda de estos productos aún está muy concentrada en sectores de ingresos económicos altos y hacia grupos característicos como personas con enfermedades degenerativas o vegetarianas. Al visitar los puntos de venta de estos productos en la ciudad, se observó un volumen importante de visitas y transacciones, sin embargo si se analiza el total de puntos de venta de estos productos por habitante de la ciudad, se puede llegar a la conclusión de que aún no hay una cultura de consumo fuerte de estos productos en el municipio de Medellín.

5. RECOMENDACIONES

- Para lograr el objetivo de crecer como asociación para luego lograr una participación en el mercado local de productos Agroecológicos y una certificación, es importante comenzar por el mejoramiento en la calidad de vida de los agricultores y el fortalecimiento de la asociación, por eso se recomienda, aplicar las estrategias tendientes a la consecución de la certificación de productos agroecológicos expuestas en este trabajo, las cuales se dividen en tres fases principales: Fortalecimiento de la Asociación, Proceso de expansión y Proceso de certificación.
- Con el fin de lograr ingresar con fuerza a los mercados locales, logrando conseguir una demanda fija de los productos de la Asociación, lo cual permita realizar actividades comerciales de manera integrada, se recomienda aplicar las estrategias comerciales definidas en este trabajo para un corto, mediano y largo plazo. Las cuales plantean el inicio de una estrategia comercial basada en la formalización de la marca, hasta un largo plazo en el cual se logre alcanzar un canal directo de distribución.
- Según el diagnóstico realizado de la situación de ASOFRUMAR en términos de la certificación de productos Agroecológicos (Certificación por Tercera Parte – Resolución 0187/06), y dada la instancia en que los miembros de la Asociación se encuentran interesados en iniciar un proceso de certificación, se considera conveniente incursionar en primera instancia con una alternativa de certificación que este más acorde con las condiciones en las que se encuentran actualmente la asociación, como lo son las certificaciones de confianza. Este tipo de certificación se acopla más a la situación actual de la institución y también a las condiciones del mercado al que se debe enfocar ASOFRUMAR inicialmente (Municipio de Medellín).
- En caso de tener dentro de sus planes, la búsqueda de una certificación, se recomienda a la Asociación no alargar de manera determinante el periodo antes de entrar a un programa de certificación. Pues en materia normativa, se considera que el periodo de conversión a la producción ecológica se comienza desde la fecha de inscripción a este programa.

BIBLIOGRAFÍA

- Agricultura, M. d. (14 de Marzo de 2010). *Políticas y Programas Misionales del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural*. Recuperado el 9 de Septiembre de 2011, de http://www.minagricultura.gov.co/02componentes/04san_03agroeco.aspx
- ANEAF. (11 de Enero de 2005). *ANEAF*. Recuperado el 21 de Agosto de 2011, de <http://www.aneaf.com/Agroecologia.htm>
- Armiño, K. P. (2000). *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo*. Recuperado el 14 de Mayo de 2011, de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/192>
- BioPlaza. (2007). *BioPlaza*. Recuperado el 2011 de Mayo de 2011, de http://www.bioplaza.org/bioplaza_es/index.php?option=com_content&task=view&id=167&Itemid=130
- Castillo, D. R. (2003). *Atributos agroecológicos de sustentabilidad: manejo comparativo indígena y convencional*. San José - Costa Rica: Universidad de Costa Rica.CCI. (2007). *Corporación Colombia Internacional*. Recuperado el 15 de Mayo de 2011, de http://www.cci.org.co/cci/cci_x/scripts/index.php
- Corner, T. G. (12 de Agosto de 2009). *The Green Corner*. Recuperado el 29 de Agosto de 2011, de www.thegreencorner.org/.../70-la-certificacion-participativa-el-valor-de-la-confianza.html
- ElCinco. (24 de Enero de 2010). *www.elcinco.org*. Recuperado el 2011 de Mayo de 21, de http://elcinco.org/site3/index.php?option=com_content&view=article&id=29&Itemid=40
- FAO. (2011). *FAO*. Recuperado el Mayo de 19 de 2011, de <http://www.fao.org/kids/es/revolution.html>
- IFOAM. (13 de Abril de 2004). *Taller de Certificación Alternativa para la Producción Orgánica*. (A. P. Fonseca, Ed.) Recuperado el 19 de Marzo de 2011, de http://www.ifoam.org/about_ifoam/standards/pgs/pdfs/WorkshopOnAlternativesOnCertificationForOrganicProduction_es.pdf
- INSTITUTO ALEXANDER VON HUMBOLDT. (2006). *Biocomercio Sostenible en Colombia*. Bogotá: Instituto Alexander Von Humboldt.
- Mesa, S. C. (2006). *Cartilla para la Producción Agroecológica*. Medellín: Corantioquia.
- MinAgricultura. (03 de 12 de 2010). *Minagricultura*. Recuperado el 17 de Mayo de 2011, de http://www.minagricultura.gov.co/archivos/guia_de_agricultura_ecologica.pdf
- MINAGRICULTURA. (s.f.). *www.minagricultura.gov.co*. Recuperado el 2011 de Mayo de 17, de http://www.minagricultura.gov.co/archivos/guia_de_agricultura_ecologica.pdf
- MisRespuestas. (2005). *Mis Respuestas*. Recuperado el 21 de Mayo de 2011, de <http://www.misrespuestas.com/que-es-la-agricultura.html>

Pérez, D. C. (1 de Mayo de 2004). *IICA*. Recuperado el 14 de Mayo de 2011, de [http://books.google.com/books?id=vthmc7YDrXEC&pg=PA24&lpg=PA24&dq=La+uni%C3%B3n+Europea+estableci%C3%B3n+en+1991+la+legislaci%C3%B3n+internacional+en+Agricultura+Org%C3%A1nica+\(EEC+No.+2092/91\)+que+regula+a+todos+los+pa%C3%ADses+miembros+y+a+todos+aquellos](http://books.google.com/books?id=vthmc7YDrXEC&pg=PA24&lpg=PA24&dq=La+uni%C3%B3n+Europea+estableci%C3%B3n+en+1991+la+legislaci%C3%B3n+internacional+en+Agricultura+Org%C3%A1nica+(EEC+No.+2092/91)+que+regula+a+todos+los+pa%C3%ADses+miembros+y+a+todos+aquellos)

Regional, R. d. (2010). *CEAM (Corporación de estudios, educación e investigación ambiental)*. Recuperado el 21 de Agosto de 2011, de http://www.corpoceam.org/index.php?option=com_content&view=article&id=6&Itemid=8

Rural, M. M. (1 de Marzo de 2005). *Cadena de Cultivos Ecológicos en Colombia*. Recuperado el 20 de Marzo de 2011, de http://201.234.78.28:8080/dspace/bitstream/123456789/872/1/20051121601_caracterizacion_ecologicos.pdf

Wikipedia. (7 de Marzo de 2011). *Agroecología*. Recuperado el 19 de Marzo de 2011, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Agroecolog%C3%ADa>

ANEXOS

Anexo 1 - Entrevista Junta Directiva ASOFRUMAR

ENTREVISTA JUNTA DIRECTIVA ASOFRUMAR:

1. ¿Cómo sùrgela asociación de fruticultores de Marinilla?
2. ¿Hace cuanto tiempo se conformo la asociación?, ¿Alguna fecha en especifico de conformación de la Asociación?
3. ¿Ha sido legalizada la Asociación?, ¿Han iniciado un proceso para legalizarse?, ¿En qué instancia están?, Fechas.
4. ¿Qué resultados positivos han alcanzado como asociación?, ¿Qué proyectos han desarrollado en asociación?
5. ¿Cuáles considera son las principales fortalezas y debilidades de la Asociación?
6. ¿Cómo está conformada la Junta directiva de la Asociación?
7. ¿Han analizado la posibilidad de tener un sistema de control interno?, ¿Han logrado algún avance en esta materia hasta el momento?
8. ¿Realizan procedimientos de inspección y control interno? En caso de realizarlos, ¿Cómo los realizan?, ¿Cumplen esos procedimientos con los requisitos exigidos por la resolución 187 de 2006 para un sistema de control interno?
9. ¿Han analizado la posibilidad de inscribirse en un programa de certificación de productos agroecológicos?
10. ¿Cuáles son las principales dificultades con que se han encontrado como asociación?
11. ¿Cuáles considera usted son los principales requisitos que debe cumplir un agricultor para unirse a la asociación, de tal forma que esta pueda cumplir con sus objetivos y visión?
12. ¿Cómo es el proceso de selección para los nuevos integrantes de la asociación?
13. ¿Es la deserción de agricultores un evento frecuente dentro de la asociación?, ¿Considera que es una problemática importante para ASOFRUMAR?
14. ¿Considera que la asociación desde su formación ha venido en progreso o ha habido retrocesos?
15. ¿Cuáles son las principales instituciones que han aportado de alguna manera a la asociación?
16. ¿Cómo es el proceso de selección para los nuevos integrantes de la asociación?
17. ¿Cuál cree usted que es el volumen en este caso de mora, que como conjunto la asociación debe alcanzar para lograr algún buen acuerdo comercial conjunto?, ¿Cree que van por buen camino hacia esa cantidad u observa alguna dificultad?
18. ¿Cree que en este momento la asociación esté preparada para iniciar un proceso de certificación? En caso de no considerarla preparada ¿cuáles cree que son los puntos más débiles que hagan que no sea el momento para iniciar este proceso?, ¿Cuáles cree son los planes de acción que se deben implementar para mejorar esos aspectos?

Anexo 2 - Entrevista Escuelas de Formación Campesina

ENTREVISTA ESCUELAS DE FORMACIÓN CAMPESINA:

1. ¿Hace cuantos años se inicio con el proyecto de las Escuelas Campesinas?
2. ¿Cómo surgen estas escuelas campesinas?, ¿Quiénes participan en su Creación?
3. ¿Cuál es el objetivo fundamental de estas escuelas?
4. ¿Cuáles son las temáticas tratadas en cada uno de los 2 niveles?
5. ¿Cada cuanto se realizan las sesiones de estos cursos?
6. ¿Cuál es la asistencia promedio a este tipo de cursos?
7. ¿Quiénes son las personas encargadas de liderar estos cursos?
8. ¿En qué espacio se realizan estas sesiones?
9. ¿Qué impacto han generado estas escuelas en la comunidad?
10. ¿Qué resultados, o aspectos positivos resaltaría de la gestión de las escuelas campesinas en estos años?
11. ¿Qué aspectos cree hay por mejorar para estas escuelas?
12. ¿Cuentan con el material y las herramientas necesarias para la realización de los cursos?
13. ¿Reciben los campesinos algún tipo de colaboración para el transporte hasta el sitio donde se desarrollan los cursos?
14. ¿Ve posibilidades de expandir el número de cursos y las temáticas tratadas en estos, o cree que con los dos niveles existentes actualmente es suficiente para adquirir el conocimiento necesario?
15. ¿Cuál es la opinión de la comunidad en general acerca de estas escuelas?
16. ¿Este tipo de iniciativa solo se desarrolla en el municipio de Marinilla?, en caso de que se realice también en otros municipios, ¿hay sinergias e integración entre las distintas escuelas de formación?
17. ¿Cuáles han sido las principales dificultades que se han encontrado en el proceso?
18. ¿Considera que el papel de estas escuelas campesinas dentro del desarrollo de la agroecología, viene en crecimiento, o por el contrario con el tiempo la participación o impacto ha venido decreciendo?
19. ¿Considera importante la participación de otras instituciones académicas en el proceso, como podrían estas aportar?
20. ¿Sería positivo el aporte de jóvenes no graduados, que cursen asignaturas como responsabilidad social, en el desarrollo de estas escuelas de formación campesina?

Anexo 3 - Formato Visita a los predios ASOFRUMAR

PRESENTACION Y SELECCIÓN DEL ENTREVISTADO(A)																							
<p>Buenos días/tardes, Mi nombres es, (MENCIONE SU NOMBRE), somos estudiantes de la Escuela de Ingeniería de Antioquia y estamos realizando una investigación entre los Agricultores de la asociación ASOFRUMAR, con el objetivo de conocer a profundidad el potencial que tienen para lograr la certificación de sus productos. Me podría facilitar con una entrevista? Muchas gracias!</p>																							
DATOS DE CLASIFICACION E IDENTIFICACION																							
<p>Nombre: _____</p> <p>CC. _____ Nombre del Predio _____</p> <p>Edad _____ Teléfono _____</p> <p>Tiempo que ha permanecido en ASOFRUMAR _____</p> <p>Municipio al que pertenece el predio _____</p>																							
PREGUNTAS NUCLEO FAMILIAR																							
<p>1. ¿Cuántos hijos tiene y a que dedica cada uno de ellos?</p> <table border="1"><thead><tr><th>Nombre</th><th>Edad</th><th>Ocupación</th></tr></thead><tbody><tr><td>_____</td><td>_____</td><td>_____</td></tr><tr><td>_____</td><td>_____</td><td>_____</td></tr><tr><td>_____</td><td>_____</td><td>_____</td></tr><tr><td>_____</td><td>_____</td><td>_____</td></tr><tr><td>_____</td><td>_____</td><td>_____</td></tr><tr><td>_____</td><td>_____</td><td>_____</td></tr></tbody></table>			Nombre	Edad	Ocupación	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
Nombre	Edad	Ocupación																					
_____	_____	_____																					
_____	_____	_____																					
_____	_____	_____																					
_____	_____	_____																					
_____	_____	_____																					
_____	_____	_____																					
<p>2. ¿Cuántos de sus Hijos viven en esta casa?</p> <p>Hijos que viven con el agricultor: _____</p>																							
<p>3. ¿Que participación tienen sus hijos dentro del proceso productivo?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>																							

4. ¿Quien es la persona que toma las decisiones en el hogar?

5. ¿Tienen alguna dificultad Familiar?

6. ¿A quien acuden en caso de tener conflictos familiares?

PREGUNTAS VIVIENDA

7. ¿Como consiguió usted esta vivienda?

8. ¿A cuales de los siguientes servicios públicos tiene acceso?

Energía Eléctrica	
Gas Natural	
Agua Potable	
Recolección de Residuos	

Alcantarillado	
Telefonía	
Internet	

9. ¿Cuántas personas habitan la vivienda y cuantas habitaciones tiene esta?

Personas que Habitan Vivienda	
Total Habitaciones	

PREGUNTAS FORMACIÓN

10. ¿Cuál es su nivel mas alto de estudios?

Primaria	
Bachillerato	
Técnico	
Universitario	

Nivel al que llego

11. ¿Ha tenido la oportunidad de asistir a escuelas de formación o escuelas campesinas??

SI	
NO	

PREGUNTAS ASPECTOS ECONÓMICOS Y DE COMERCIALIZACIÓN

12. ¿Qué comercializa, en que volumen y con que periodicidad?

Producto	Volumen	Periodicidad
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>

13. ¿Cómo comercializa usted sus productos?

14. ¿Lo que le ingresa por la venta de sus productos, si le alcanza para suplir las necesidades básicas de vivienda, alimentación, educación, servicios públicos, transporte y recreación?

SI	
NO	

¿Por que?

15. ¿Considera que recibe el pago justo por sus productos?

SI	
NO	

¿Por que?

16. ¿Que hace que su producto sea diferenciador con respecto a la competencia?

Explique.

17. ¿Podría comprometerse a suministrar cierta cantidad de productos en un tiempo determinado, para una empresa o comercializadora que lo requiera?

PREGUNTAS MANEJO DE RESIDUOS SÓLIDOS

18. ¿Que tipo de Residuos Sólidos se generan en su proceso?

Diga cantidades aproximadas en un periodo determinado.

Ordinarios Orgánicos Vidrio

<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>

Plástico Papel Peligrosos

<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>

19. ¿Realiza Usted aprovechamiento de los residuos sólidos generados en la actividad?

SI	
NO	

En caso de ser Afirmativa, explique que tipo de residuos y como aprovecha estos:

PREGUNTAS MANEJO DE SUELOS Y CULTIVO

20. ¿Cual es el procedimiento que realiza para la producción de su producto, desde la siembra hasta la recolección?

Explique detenidamente.

21. ¿Hace usted uso de productos QUÍMICOS (NO ORGANICO), para mantener y mejorar las condiciones del suelo?

SI	
NO	

En caso de ser Afirmativa, especifique cuales:

22. ¿Aplica usted la siembra de especies que protegen el suelo (leguminosas o coberturas vegetales) , para mantener y mejorar las condiciones del suelo?

SI	
NO	

En caso de ser Afirmativa, explique:

23. ¿Hace usted Rotación de cultivos?

SI	
NO	

Explique.

24. ¿Siembra usted con curvas de nivel o terrazas en sus terrenos con pendientes?

SI	
NO	

Explique.

25. ¿Incorpora usted al suelo material orgánico compostado , para mantener y aumentar la actividad biológica de este?

SI	
NO	

En caso de ser Afirmativa, explique:

26. ¿Utiliza usted algún tipo de Fertilizante, Herbicida, Fungicida o Pesticida, para el control Biológico del Suelo?

SI	
NO	

Explique Cuales:

Fertilizantes	Herbicidas	Pesticidas
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
 Fungicidas	 Otros	
<hr/>	<hr/>	
<hr/>	<hr/>	
<hr/>	<hr/>	

27. ¿Utiliza usted la técnica de Fertirrigación (fertilización líquida - abonos líquidos)?

SI	
NO	

En caso de ser Afirmativa, explique cómo y periodicidad:

28. ¿Que tipo de practica de Labranza (preparación del suelo) desarrolla usted?

Explique como y periodicidad:

29. ¿Que tipo de herramientas (utensilios) y maquinaria utiliza usted en su proceso productivo?

30. ¿Como describiría usted el suelo de su predio?

31. ¿Qué tipo de cultivo se realizaba anteriormente en el predio?

Explique hace cuanto tiempo cambió la forma de cultivar a manera "ecológica"

32. En los predios que colindan con sus cultivos, ¿Que actividad se realiza?

Explique si ha tenido inconvenientes con los predios cercanos.

PREGUNTAS MANEJO FITOSANITARIO Y DE ARVENSES

33. ¿Utiliza usted medidas de protección de organismos dañinos, con Cercos vivos, nidos, diseminación de predadores, uso de parásitos, control de roedores, entre otros?

SI	
NO	

En caso de ser Afirmativa, explique que medidas utiliza y como las realiza:

34. Utiliza usted Bioinsumos ?

SI	
NO	

En caso de ser Afirmativa, explique cuales y desde cuando realiza uso de éstos.

35. ¿Que controles biológicos(Alelopatía), físicos (temperatura, humedad, insolación, entre otros) y mecánicos (trabajo manual para desaparecer los agentes perjudiciales a los cultivos), hace usted en su proceso productivo?

Explique.

PREGUNTAS MANEJO SEMILLAS

36. ¿Las semillas utilizadas en su proceso productivo son de origen ecológico?

SI	
NO	

Argumente.

Si la respuesta anterior fue negativa, continuar con la siguiente pregunta, de lo contrario pasar a pregunta N° 38

37. ¿Tiene alguna forma de demostrar imposibilidad para adquirir semillas de tipo orgánico en el mercado?

SI	
NO	

Explique.

38. ¿Da usted prioridad a las especies endémicas (arbóreas, arbustivas, entre otros) para fomentar el fitomejoramiento y protección de la biodiversidad?

SI	
NO	

Explique.

PREGUNTAS MANEJO DEL AGUA

39. ¿De donde obtiene el agua que utiliza en su proceso productivo?

Pozos profundos (reservorios)	
Agua Potable	
Captación directa de una quebrada	
Aguas Lluvias	

Explicar la utilización que se le da al recurso en termino de cantidades aproximadas.

40. Si hace uso de fuentes de agua superficiales, ¿tienen algún permiso o autorización de la entidad ambiental

SI	
NO	

y que entidad ambiental lo emitió.

41. ¿Han determinado un plan de riego, para el control del consumo de agua en los cultivos?

SI	
NO	

En caso de ser Afirmativa, explique cómo lo realiza y desde cuando lo hace.

42. ¿En la aplicación de los insumos, ¿cual es el riesgo de contaminación de alguna fuente hídrica cercana?

43. ¿Cómo y Donde realizan la disposición de vertimientos salientes del proceso productivo?

Explicar el procedimiento que realizan para la disposición de vertimientos.

44. ¿Poseen algún dispositivo de tratamiento de aguas residuales?
Cual o Cuales ?

PREGUNTAS MANEJO DE LA POST COSECHA

45. ¿Cómo realiza el almacenamiento de sus productos, una vez realizada la recolección?
Explique (Características de sitio y transporte del producto al sitio).

46. ¿Hace algún tipo de lavado al producto?

Explique, cual es la metodología y la sustancia que utiliza para el lavado.

47. ¿Cómo se realiza el secado del producto, una vez hecha la recolección?
Explique.

ASOCIACIÓN, PRODUCCIÓN AGROECOLÓGICA Y CERTIFICACIÓN

48. ¿Sabe usted cual es el organismo de control, que realiza el seguimiento de los asociados?

SI	
NO	

Explique.

49. ¿La junta directiva de ASOFRUMAR, ha realizado un registro completo de sus datos?

SI	
NO	

50. ¿Considera qué ASOFRUMAR posee estrategias claras que permitan crecer a la Asociación a corto o a largo plazo?

Explique.

51. ¿Cuando realizan reuniones con la Junta Directiva de ASOFRUMAR, cual es la temática a seguir comúnmente?

Explique.

52. ¿Se siente usted incentivado a permanecer y ser miembro activo de ASOFRUMAR?

SI	
NO	

Por qué?

53. ¿Es preferible para usted el hecho de trabajar como parte de una asociación o como alguien independiente

En asociación	
Independiente	

¿Por que?

54. ¿Ve usted la agricultura como una posibilidad de salir adelante?

SI	
NO	

¿Por que? _____

55. ¿Considera usted importante el trabajo que realiza al producir de manera "ecológica"?

SI	
NO	

Explique. _____

56. ¿Qué beneficios le ha traído el trabajo que realiza al producir de manera "ecológica"?

Explique cuales y porqué?

57. ¿Qué dificultades le ha traído producir de manera "ecológica"?

Explique cuales y porqué?

58. Que conocimiento posee usted acerca de la Certificación de productos cómo los que ustedes producen?

Explique. _____

Anexo 4 - Entrevista Comercializadores de Productos Agroecológicos

PREGUNTAS:

1. ¿Dónde realiza la comercialización de los productos agroecológicos?
2. ¿La totalidad de los productos que se comercializan son provenientes de proceso netamente ecológico?
3. ¿Cómo se garantiza que el producto es netamente ecológico, o que proviene de un proceso más limpio?
4. ¿Cómo escoge sus proveedores, realiza alguna verificación de los procesos que se realizan en las fincas o predios de dichos proveedores?
5. ¿Para usted(es) es importante que los proveedores, pertenezcan a una asociación (organización) para lograr una negociación menos riesgosa?
6. ¿Con que organizaciones ha tenido relación comercial, y a que municipio(s) pertenece(n) dichas organizaciones?
7. ¿Cuál es la Diferenciación en precio del producto agroecológico con respecto a un producto producido de convencional?
8. ¿Es cierto que para los productos agroecológicos es difícil competir con los convencionales, por factores como el color, tamaño, cantidad en la producción, sabor?, es decir, ¿Es rentable el proceso de comercialización o cree usted que falta algo por mejorar?
9. ¿Cuál es el sobrecosto puesto por usted(es) como comercializadora en los productos?, ¿De qué depende el aumento de precio del producto?
10. ¿Qué productos comercializa?, ¿Cuáles son los que más vende?, ¿es esta tendencia constante?
11. ¿Cuál es el proceso de comercialización de sus productos?
12. ¿Qué estrategias de precio, promoción, ubicación, entre otras, utiliza para vender sus productos?
13. ¿Qué diferencia tiene su punto de venta, con respecto a los otros?
14. ¿Qué tipo de clientes llegan a su punto de venta?
15. ¿Qué es lo más importante para el cliente al momento de llegar a su punto de venta?
16. ¿Los clientes que consumen éstos productos, hay un nivel socioeconómico específico que consume más que otro?
17. ¿Qué le exige el cliente a usted(es) como comercializador?
18. ¿Cómo percibe la acogida de sus productos por parte de las personas que llegan, miran y preguntan en su punto de venta?
19. ¿El consumo de éste tipo de productos, ha venido en aumento o en disminución?, ¿Qué ha podido percibir en su caso?
20. ¿Cuántos proveedores tiene actualmente?, ¿Logran abastecer el punto de venta con todos los productos que exigen los clientes? ¿Con la frecuencia requerida?
21. ¿Ofrecen algún tipo de financiamiento o descuento estos proveedores?

22. ¿Cómo es el proceso logístico que realiza(n) como comercializadora?, ¿Qué costos están asumiendo actualmente?
23. ¿Ha tenido algún problema con en el proceso logístico?
24. ¿Qué opina del proceso de comercialización de sus competidores directos?, ¿Qué estrategias utiliza para diferenciarse de ellos?
25. ¿Cuál es la problemática que usted logra percibir en el proceso de comercialización
26. ¿Está conforme con su proceso de comercialización?, ¿Cuales considera son las brechas de este?
27. ¿Qué opina de los productos agroecológicos transformados?, ¿vende actualmente productos transformados?
28. ¿Reciben algún tipo de capacitación en producción y comercialización por medio de entidades relacionadas con la producción agroecológica?
29. ¿Reciben ayudas comercialización por medio de entidades relacionadas con la producción agroecológica?
30. ¿Qué opina del gremio de agricultores agroecológicos?, ¿Qué cosas se podrían hacer para mejorar las condiciones actuales de producción y de comercialización?
31. ¿Cree usted que la organización del gremio es adecuada?



ESCUELA DE INGENIERÍA DE ANTIOQUIA

ACTA DE EVALUACIÓN FINAL DE TRABAJO DE GRADO

Fecha: (dd/mm/aa)	25 / Noviembre / 2011						
Nombre del proyecto:	Estrategias para la certificación de productos agroecológicos. Caso: Asofrumar (Asociación de Fruticultores de Marinilla)						
Director del proyecto:	Ingeniero Fabio Urrea Pérez						
<table border="1"> <tr> <td>Nombre del estudiante</td> <td>Programa académico</td> </tr> <tr> <td>Alberto Restrepo Mercado</td> <td>Ingeniería Ambiental</td> </tr> <tr> <td>Julián Kepes Bustamante</td> <td>Ingeniería Administrativa</td> </tr> </table>		Nombre del estudiante	Programa académico	Alberto Restrepo Mercado	Ingeniería Ambiental	Julián Kepes Bustamante	Ingeniería Administrativa
Nombre del estudiante	Programa académico						
Alberto Restrepo Mercado	Ingeniería Ambiental						
Julián Kepes Bustamante	Ingeniería Administrativa						
Nombre del Jurado:	Christian Lochmüller						
Evaluación del proyecto:							
<input type="checkbox"/> No aprobado <input checked="" type="checkbox"/> Aprobado							
Espacio exclusivo para jurado							
<input type="checkbox"/> Mención Pública <input type="checkbox"/> Mención honorífica <input type="checkbox"/> Trabajo laureado							
Justificación del reconocimiento: (Artículo 28 del Acuerdo 11: "El director del Programa presentará el acta final de evaluación al Consejo Académico, donde consta la solicitud de mención especial debidamente justificada y el Consejo determinará si se otorga o no")							


 DIRECTOR DEL PROGRAMA


 DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO


 JURADO (Si lo hubo)